الطبعة
15

كيف تصبح ثرياً في 40 يوماً؟

AAFAQ
آفاق
للنشر



كيف تصبح ثريًا
في ٤٠ يومًا؟

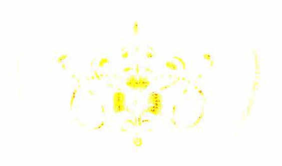


كيف تصبح ثريًا في ٤٠ يومًا؟

للمؤلفة

مـريـم الدخـيـل





آفـاق للنشر 2016 م

الطبعة الأولى: 1437 هـ - نوفمبر 2015 م

الطبعة الخامسة عشر: 1438 هـ -أكتوبر 2016 م

ملحوظة: الطبعة الواحدة عبارة عن 1000 نسخة

كيف تصبح ثريا في 40 يوما - الدخيل، مريم

172 ص؛ 21 X 22.5 سم.

ردمك: 978-1-910746-73-8





Tel.: +965 22256147 - Fax: +965 22256142

P.O.Box: 20585 Safat - Postal Code: 13066 Kuwait

info@aafaq.com.kw

www.aafaq.com.kw

المراجعة اللغوية : د. آمنة الشمري



إهداء

إلى روح جدتي الغالية «أحبك»

إلى أمي وأبي

إلى أختي وصديقتي وحبيبتي وخالتي الدكتورة/ آمنة الشمري

إلى أبنائي (ضحوي، بدر) لأنكم تستحقون حياة طيبة تليق بكم

إلى كل من قدَّم لي الحب، الدعم - ممتنة لكم

مريم الدخيل



شكر



لأني مؤمنة بأنه أصل النجاح، أن تكون شاكرا وممتنا لمن ساهم في نجاحك

أبدأ كتابي باسم الله الرحمن الرحيم

وبتقديم شكري وحبي وامتناني...

«لكل من قدّم حبه ودعمه وكان سببا في نجاح الكتاب وحرص على استخدامه كوسيلة لمساعدته على تحقيق هدفه المالي واختار أن يجعل كتابي جزء من حياته وسمح لي بأن أكون جزء من حياته بكل محبة».

شكرا لكم، ممتنة

مقدمة الطبعة الخامسة عشر



أخي القارئ، أختي القارئة

هذا الكتاب موجه لمن افترض أنهم على علم بما تعنيه مصطلحات تنمية الذات وبدايتها هي معرفة الرسالة في الحياة وماهي القيم الحاكمة في حياتك الخاصة وفي هذا أوجهك لقراءة الكتب والاطلاع على معاني تلك الكلمات لأنها ببساطة هي إحدى الطرق المهمة لتحقيق الثراء المالي والتي تساهم في وصولك إلى هدفك المالي بكل استمتاع وسهولة ويسر .

بعد الانتهاء من اكتشاف الرسالة في الحياة يتوجب على الإنسان البدء بكتابة الأهداف لكافة جوانب حياتك وهي :

(الجانب الاجتماعي، النفسي، الفكري، العلمي، الصحي، الروحاني، الترفيهي، المهني والمالي) .

وفي هذا الكتاب سيتم التوجه فقط للجانب المالي بنيته تعديل وتقويم هذا الجانب في حياتك الخاصة كأحد الجوانب المهمة التي تساهم في صنع التوازن لحياتك .

أما عند كون تلك الخطة تتطلب منك الالتزام لمدة ٤٠ يوم. فهي تنبع من كون المرء أتخذ الكثير من القرارات في حياته وفقا لتجاربه الخاصة أحيانا وانتقال تجارب من سبقه أحيانا أخرى . لذا كان من المهم أن تكون هناك فترة محددة حتى لا يطول التزامك فتهمل ولا يزيد فتتعب وأنت تنتظر ذكر عن الرسل والأنبياء في أغلب الروايات أنه قد كان لهم فترة استعداد في ما قبل نزول الرسائل السماوية وفي ذلك حكمة من الله سبحانه وتعالى .

ويقول تعالى : ﴿ وَلَقَدْ خَلَقْنَا ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضَ وَمَا بَيْنَهُمَا فِى سِتَّةِ أَيَّامٍ ﴾ [ق: ٣٨].

وهو قادر سبحانه على أن يقول لكل ما في الكون كن فيكون، أن لكل ما في الكون فترة تماهي وأقصد بالتماهي: فترة امتزاج واندماج بما ترغب أن تكون .

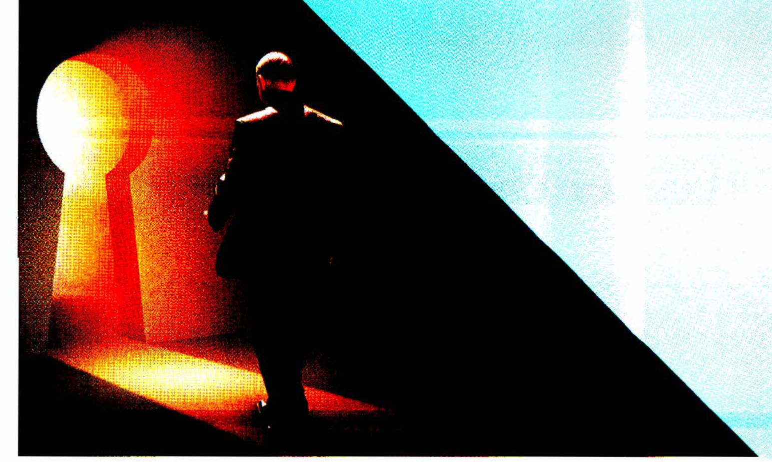
أما من باب أخر يقال أن الإنسان يكتمل نمو عقله اللاواعي بعد سن الأربعين تماما ولا أعلم حقيقة ذلك ..

إلا أنني أعلم يقينا بأنه كل ما يفعله الإنسان بزمن أو اللازمن مع التزام حقيقي اتجاهه يمكنه أن يتحقق ويتجلى في عالمه لذا هذا الكتاب لمن يملك التزام عال اتجاه ما يرغب من الثراء المالي، وخطوة بخطوة وصولا لتلك النية مع الحرص على الاستمتاع أثناء الرحلة .

المؤلفة

مريم الدخيل





اليوم الأول
الإقرار بوعي

ما معنى المخطط ولماذا نخطط ؟

الخطة هي منهج إنساني للعمل يهدف إلى اتخاذ القرارات في الحاضر يكون لها تأثيراتها في المستقبل.

أي أنه حياتك مبنية على ما تتخذه من قرارات ومن أحداث حياتك تتعرف على ما أعددته في الماضي

فأنت ببساطة تعيش ما فكرت به بالأمس من المهم أن نتفهم أننا نخطط لأسباب أولها :

١. أن نتخذ خطوات جدية حقيقية اتجاه نوايانا وما نحب أن نحققه لأرواحنا .
٢. أن نعرف أين نحن من سلسلة الحياة فلا، يمكن لشخص أن يعرف نهاية رحلته إن لم يكن عالما بوجهته بالأصل.
٣. لأنه التخطيط والاستعداد يشكل المعنى الحقيقي للسعي والتوكل على الله سبحانه وتعالى وهو ما يبنى على بذل الأسباب وترك الكيفية والنتائج لله سبحانه وتعالى وحده .

وهناك أسباب أكثر للتخطيط بالتأكيد ومنها دراسة أكدت ما نسبته أقل من ٣٪ هم الذين يخططون في الدنيا وأن نسبة الأغنياء ١٪ والمكتفين ماديا ٤٠٪ فقط ونسبة السعداء أقل من ٣٪ هذه الدنيا ، وهذه النسبة من الأغنياء والسعداء محصورة في الذين يخططون .

إن المخطط هو شخص متحمل المسئولية بكل بساطة هو يعلم أنه إن كان ممكنا أن أكون فقيرا فبالطبع من الممكن أن أصبح ما أريد.

كما قال بيل غيتس : (**ليس من خطأك أن تولد فقيرا ،ولكنه خطأك أن تموت فقيرا**) .

أن من ينكر مسئوليته اتجاه حياته المالية هو شخص يعلم يقينا بأنه لا يمكنه أن يغير مالا يعجبه فيها .

أما المسؤول فهو يمسك بزمام الأمور ولو كان يعلم أنه لا زال في الاتجاه الذي لا يعجبه في الحياة .

(إن أعظم التحولات تأتي من أصغر التغييرات، تغيير بسيط في سلوكك يمكن أن يغير عالمك و يعيد تشكيل مستقبلك) أوبرا وينفري .

ومن هنا !!

نبدأ التمرين الأول لتحويل مسار حياتك المالية ..

التمرين الأول

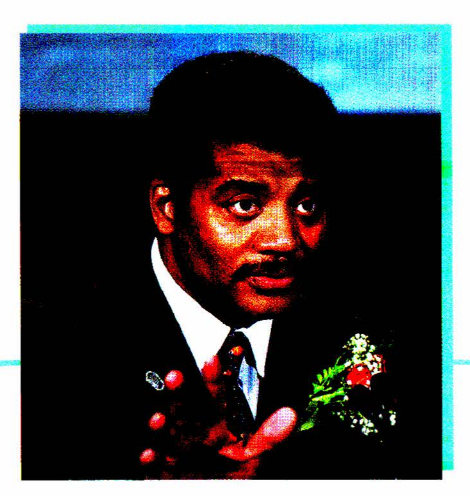
١. **أنا (اكتب اسمك)...................... أقر بأني تسببت بوضعي المالي الحالي بوعي أو بغير وعي .**

إلا أنني أتعهد لروحي بالتزامي وانضباطي حتى أصل للحرية المالية التي انويها بكل استمتاع وحب وسهولة ويسر .

٢. **تذكر كم مرة طلبت أمورا بوعي وتحققت ؟**

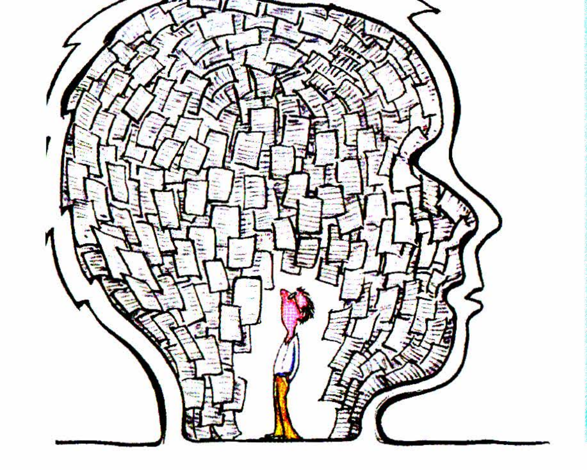
حتى لو كانت بسيطة أذكرها :

- كنت أفكر بوظيفتي وتحققت .
- ....
- ....
- ....
- ....



العلم يعمل على الحدود بين المعرفة والجهل، نحن لسنا خائفين من الاعتراف بما لا نعرفه، ليس هناك عيب في ذلك، العار الوحيد هو التظاهر أن لدينا كل الأجوبة.

نيل ديغراس تايسون



اليوم الثاني

أثر الكلمة

أن ما يؤثر في الإنسان ماليا مكون من ٣ أمور

الأفكار + المشاعر + الذبذبات

(الطاقة) = الحالية الفعلية للإنسان .

إن كنت ترغب بمعرفة الإنسان تحدث إليه وأستمع لأفكاره لتتعرف على حياته .

- من تسمعه يردد المال (وصخ دنيا).
- تستطيع أن تعرف أنه ببساطة (مفلس).

أن الإنسان الواعي والمستشعر لمسؤوليته في هذا الكون هو الإنسان الذي يعطي كلماته الاهتمام الكافي والأهمية الكبرى لأنه يعلم ما يمكن أن تؤول إليه تلك الكلمات .

في ديني الإسلامي تعلمت أن رسول الله ﷺ قال : (رب كلمة يقولها العبد لا يلقى لها بالا تهوى به في النار سبعين خريفا)

في الإسلام يدخل الإسلام ويبدأ بكلمة (أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمدا رسول الله)

ندخل الإسلام بكلمة ونخرج منه بكلمة

ويقول سبحانه وتعالى : ﴿ مَّا يَلْفِظُ مِن قَوْلٍ إِلَّا لَدَيْهِ رَقِيبٌ عَتِيدٌ ﴿١٨﴾ ﴾ ق ١٨ .

ويقول ابن كثير في تفسير معنى الآية أي أنه

ابن آدم ما يتكلم بكلمة إلا ولها من يراقبها معتد لذلك يكتبها .

أي أننا نعلم كمسلمين أنه كل ما نقول أو ننطق به هو ما يصنع مصيرنا

وذلك ينطبق حتى على الوضع الحالي، فلا استهتار بالكلمة ولا استهانة بعظمة تأثيرها لذا كان وسيكون كل ما تنطق به اتجاه المال هو ستعيش في ظله فهو من صنعك واختيارك ..



1. **اجلس بهدوء تذكر ما لذي تردده عن المال ؟**

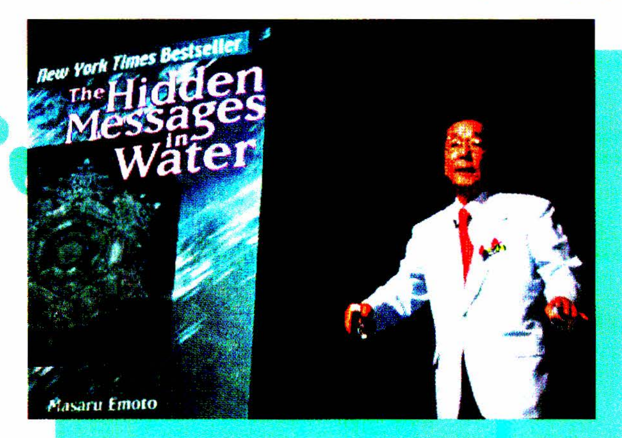
2. **ماهي كلماتك و أمثالك الخاصة بالمال ؟**

3. **خصص لك هذا الأسبوع لتراقب نفسك .. ماذا تقول عن المال وما الكلمات المرتبطة لديك بالمال ؟**

ملاحظة: يمكنك المراقبة والاستمرار بقراءة الكتاب والتطبيق.

ماسارو إيموتو (باليابانية: 江本勝) (ولد في ٢٢ يوليو ١٩٤٣) هو كاتب ياباني معروف بإدعاءاته المثيرة للجدل حيث يقول بأنه إذا تم توجيه كلام أو أفكار شخص ما إلى قطيرات ماء قبل تجمدها، فإن أشكال بلورات الماء ستكون إما جميلة أو بشعة اعتمادا على كلام أو أفكار ذلك


الشخص ما إذا كانت إيجابية أو سلبية



اليوم الثالث

اكتشاف الاعتقاد



كان هناك طفلا ذهب برحلة صغيرة مع والدته ليرى حديقة الحيوانات وأثناء رحلته لاحظ إنه هناك فيلا صغيرا، قد تم ربط قدمه بسلسلة بنهايتها كرة خشبية، وقد تعجب وأخذ يسأل والدته عن سبب عدم هروب الفيل على الرغم من خفة الكرة الخشبية .

فأجابته : بأن هذا الفيل كان بالسابق قد ارتبط بسلسلة بنهايتها كرة فولاذية، وقد حاول بالسابق الهرب إلا أنه في كل محاولة له كان يتأذى وتنزف قدمه حتى وصل ذلك اليوم الذي توقف فيه عن المحاولة وهو ما حث المسؤولين عن على استبدال الكرة الفولاذية بآخري خشبية، فقد بات واضحا أنه كف عن المحاولة ..هذا ما يحصل فعلا لكثير من الناس .

في التعامل مع العقل البشري، نجد أن هناك مستويات :

١. **المستوى الأول** : العقل الواعي.

٢. **المستوى الثاني** : العقل اللاواعي .

٣. **المستوى الثالث** : العقل العالي.

دراسات وبحوث

المستوى الواعي : هو مستوى الأدراك والقرارات، وهو كذلك المستوى الذي يتوجب على الإنسان أن يتواجد به غالب الوقت .

فهو ما يفترض أن يقود ما بعده ..

وفي هذا المستوى يتلقى العقل ما مقداره ٥٠ - ٦٠ ألف معلومة يوميا .

أما المستوى الثاني : فهو ما يسمى بالعقل اللاواعي أو (العقل الباطن)

وهذا المستوى يتلقى يوميا ما مقداره (مليون) فكرة، ومن المفترض أن يتلقى القيادة من العقل الواعي، وفي هذا المستوى قوة خارقة للإنسان إلا أنه يحتم على الإنسان أن يتعلم كيفية التعامل معه وكيفية الوصول لأفضل استخدام لهذا العقل ..

إن هذا المستوى من العقل يتعامل بشكل كبير جدا مع (الصور الذهنية و / التكرار وهو ما يسمى بالتوكيدات والخيال) وتتم برمجته .

وفي قصة أثارت ضجة في نظرية العقل اللاواعي كان هناك شخص يدعى (بو رهيف) وهو أحد المساجين وفي ذلك الوقت كان العلماء يستخدمون المساجين بعد الحصول على إذن من المحكمة بالطبع إذن من المسجون على أن يتم تعويض ذويه ماليا وأحيانا يتم ذكر اسمه في التجربة العلمية، ويكون على علم بكل مخاطر التجربة بالطبع .

ذكر العلماء لأبو رهيف عن خطورة تجربته وأنه سيتم جرحه تحت أذنيه ليستمر بالنزيف حتى يموت وهو معصب العينين وتم بالفعل البدء بالتجربة ..

لا اعلم كم المدة التي تحسب لنزيف شخص حتى الموت إلا أنه أبو رهيف استغرق مثيل تلك المدة حتى أعلنت وفاته، وتلك كانت ضجة علمية أبهرت العلماء .

فلم يتم جرح أبو رهيف إلا جرحا سطحيا وتم إمداد أنابيب وترك الماء الدافئ يسري بها تأكيدا لاعتقاد (أبو رهيف) أنه ينزف حتى الموت .

صدق أخي / أختي القارئة ...

هذا ما يفعله الاعتقاد

إن أردت يمكنك أن تتطلع على الجانب المشرق من القصة فمعنى أن العقل اللاواعي لا يميز الحقيقة من الخيال إذن ماذا يفعل الاعتقاد الجيد اتجاه المال ؟

من أهم الخطوات للوصول إلى الحرية المالية هي معرفتك باعتقاداتك الجيدة منها والسلبية .

فهي تعمل لتكون إحدى معيقات تحقيق الثراء المالي لديك ؟

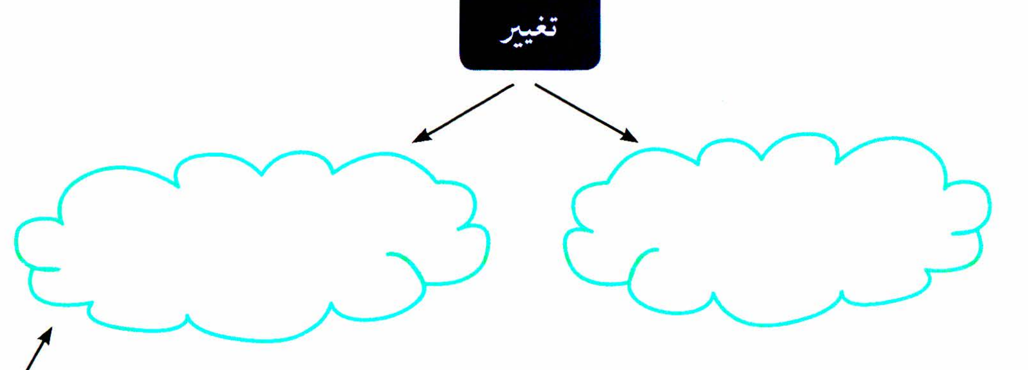
وهنا نكون في الجانب الأول من جوانب تحسين الجانب المالي، وهو الفكرة وتعديلها .

وفي التمرين تجد السبيل للبدء بالتغيير .

التمرين الثالث

١. **أحضر ورقة وقلم و أرسم شكلا يرمز لك للأعماق وللظاهر**

كمثال : شجرة / بحر .. إبدا بالتمرين كالتالي :



هذا الجزء مخصص لكتابة المعتقدات السائدة في مجتمعك ..

وترسم أمواج بحر، وتكتب فيها المعتقدات الخاصة بك والتي تعلم أنك بالفعل مقتنع بها ..

٢. **ابدأ بكتابة الأفكار السلبية المنتشرة في مجتمعك والتي تتوافق معها في اعتقادك الخاص .**

٣. **دون تفاصيل تلك المعتقدات عن المال (المال وصخ دنيا / الصحة أهم من المال (لا سبب للمقارنة) / الفقراء أحباب الله .....)**

٤. **إذا انتهيت من إيضاح كل معتقداتك ابدأ بتمزيق هذه الورقة، وأبقى واعيا لهذا القرار .**

فهذا التصرف يعد إقرارا منك بأنك ستتوقف عن السماح والاستقبال لتلك الأفكار السلبية بأن تدمر ثراءك المالي.

والآن كرر :(عزيزي عقلي الباطن، أنوي إلغاء كل تلك البرمجات السلبية من سجلاتي وملفي المالي، أنا الأن أعي وأقرر أن أتعامل مع المال بمعتقداتي الجديدة) .



الإنسان ما هو إلا نتاج أفكاره فما يفكر به، يصبح هو.

غاندي



اليوم الرابع

استبدال المعتقد

المعتقدات الأساسية المغروسة في العقل اللاواعي عن المال أصبحت اليوم هي المدير الحقيقي لحياتك المالية، اكتشاف السلبي منها وانتزاعه أمر رائع ولكن غير كافي، فلا يمكن ترك الفراغ.

الكون لا يحب الفراغ

وإن لم توجد ما تشغل به عقلك، أشغلك عقلك بما يرهقك .

ولا يكفي أن تقوم فقط برمي المعتقد القديم، أن العقل بحاجة إلى استيعاب ما تقوله لذلك قد يحصل أحيانا أن ترى الأحداث من حولك تتغير، فربما يظهر حدث أو موقف تستشف من خلاله أنه يريد بك أن تعود لمعتقداتك القديمة السلبية.

لذا الإنسان الواعي لا يترك للعقل مكانا فارغ فالانشغال بالصالح وتحسين الذات يلغي كل ما يمكن أن يكون سببا للعودة إلى المعتقدات السلبية القديمة عن المال .

لذا حتى تتأكد من نجاح تثبيتك لاعتقادك الجديد ابدأ بمراقبة الناجحين ماليا ..

راقب كيف ينظرون للمال ؟ وما اعتقاداتهم الخاصة عنه ؟

ابدأ بطرح الأسئلة التي تزيدك إيمانا بمعتقداتك الجديدة عن المال .

والأن أنتقل للتمرين الرابع ...

؟ التمرين الرابع

كرر تمرين الرسم وفقا لاختيارك/

(الشجرة / البحر / ....).

ابدأ بأعاده تطبيق التمرين من جديد بفارق أنك ستبدأ بتدوين الأفكار الإيجابية اتجاه المال .

لون هذه الورقة عززها بالألوان التي تحب .

علق هذه الورقة في مكان تراه يوميا ويفضل أن تكون في الجزء الشمالي مباشرة .

أختر ٣ شخصيات تحسن التعامل مع المال سواء كانت من محيطك القريب أو شخصيات مشهورة لا تعرفها شخصيا، وابدأ بالاستماع وملاحظة ما يقولون عن المال وابدأ بتدوين ملاحظاتك الخاصة .

* ملاحظة : يمكن الاكتفاء بالكتابة إلا أنه الرسم والألوان من الأدوات التحفيزية للعقل اللاواعي والتي تساهم بتثبيت المعتقدات الجديدة الطيبة عن المال.



"راقـــب افكارك .... لأنها ستصبح كلمات
راقـــب كلماتك .... لأنها ستصبح أفعال
راقـــب أفعالك.... لأنها ستتحول إلى عادات
راقـــب عاداتك .... لأنها تكون شخصيتك
راقب شخصيتك .... لأنها ستحدد مصيرك"

الفيلسوف الصينى لاوتسو

اليوم الخامس

تعرف على المال



أن للفكرة سيطرة عالية على الشعور وهو ما تحول تلك المشاعر إلى طاقة تجذب لك شبيه لها، لذا إن كانت الفكرة الأصلية عن المال تدور في دائرة الخوف من المال إذا انت بعيد عن هدفك المالي الذي تنوي تحقيقه، لذا من الأن ابدأ بمراقبة شعورك عن المال حتى تتعرف على فكرتك عنه.

والسؤال هنا هل تحب المال؟

إن كنت تخجل من الإجابة بنعم فأنت تملك فكرة سلبية أساسها الشعور بالعار اتجاه امتلاك المال .

إن كل ما تخافه تنقصك المعلومات اتجاهه.

فما هو المال؟ وماذا تعرف عنه ؟

هل من الممكن تحب أمرا تجهله ؟

قيل من قبل (أن الإنسان عدو ما يجهل).

فإن كنت لا تبذل الجهد البسيط الكافي لتذيب كل مشاعرك الجامدة اتجاه المال، إذن أنت لست جديا بقرارك اتجاه الحصول على ما تريد من المال .

في اللغة المال هو كل ما يقتنى و يحوزه الإنسان بالفعل سواء أكان عينا أم منفعة (كالذهب / الفضة / النبات / الحيوان) أو منافع الشيء (كالركوب / السكن / اللبس) .

أما ما اراه في المال أنه مجرد فكرة تم اعتماد شكل معين لها وما أعطاها القيمة هو تصديق الإنسان للفكرة وقوله لها.

وإن تمعنت لوجدت المال عملة معدنية أو ورقة عليها صور، وبدأت هذه الفكرة في الصين منذ حوالي ١١٠٠ سنة قبل الميلاد .

وعلى الرغم كون الصين كانت أول بلاد تستخدم النقود المعدنية إلا أن أول صك للنقود المعدنية تم إنشاؤه في غرب تركيا تحديدا في عام ٦٠٠ قبل الميلاد، صك ملك (ليديا الياتس) أول عملة رسمية، وكانت مصنوعة من الألكتروم وهو خليط من الفضة والذهب .

أن الفهم البسيط لمرجعية المال هو أمر يثير الراحة في النفس، فتطمئن إلى أنه ما تتعامل معه ليس بالأمر الجلل و إنما كل ما كان التعامل معه ببساطة عاد إلى الإنسان بشكل أكبر وأسرع .

فقط تعلم أن تحبه باعتدال.

لا تتعلق أو تخاف أو تكره ..

؟ التمرين الخامس

- اختر مكانا هادئا تجلس فيه بهدوء وراحة .
- أغمض عينيك، تأكد من ثبات قدمك على الأرض.
- خذ نفسا عميقا بهدوء وكرر مع كل نفس (أشعر بهدوء أكبر واسترخاء أكثر) .
- استمر بالتنفس لمدة دقيقتين
- تخيل الأن مبلغ مالي أيا كان قطعة معدنية أو ورقة .
- أستمر بالنظر إليها لدقيقة .
- ثم ركز على منطقة القلب ولون تلك المنطقة باللون الأخضر .
- كرر كلمة (حب، حب ،حب).
- (حب، تسامح، شكرا، أسف) .
- أستمر بإرسال اللون الأخضر إلى المبلغ المادي لمدة دقيقتين .
- متى ما شعرت بالرغبة بفتح عينيك يمكنك العد إلى ١،٢،٣، افتح عينيك بهدوء .

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



هناك أناس يملكون المال، وأناس اغنياء.

كوكو شانيل



اليوم السادس

أمام المال أنت مسؤول أم ضحية؟

في العلاقة مع المال يتخذ الإنسان أحد جانبين أما مسؤول أو ضحية ،والمسؤولية تعني بشكل عام هي حال أو صفة من يسأل عن أمر تفع عليه تبعته، على عكس اللامسؤولية وهي شعور المرء بأنه غير ملزم بعواقب أعماله .

من صفات المسؤول أنه يملك حس عالي جدا بقدرته على تغيير ما لا يعجبه .

فيعلم أنه مخير ببذل الجهد ومسير بالنتيجة .

أما الضحية فمن أبرز صفاتها :

القاء اللوم على الغير : والغير تشمل.

(الدنيا، المجتمع، الدولة، الأهل، الزوج، الزوجة) سلسلة إلى مالا نهاية من الأشخاص الملامين وكل ذلك لأنه لا يملك فقط الجرأة على هذا الدور لأنه ببساطة يخاف من أن يعلم ويتأكد من أنه هو السبب في كل ما يعيشه في حياته.

الشكوى : أن كل ما تركز عليه في حياتك يزداد، فمن يركز على الخير يراه ومن يركز على الخوف يراه ومن يركز على ما لا يعجبه يراه بكثرة، أنه كل ما تقاومه تسمح له بأن يكبر لأنك ترى الجزء الذي ترغب برؤيته، فلو لاحظت كم مرة في حياتك لم يعجبك شخص ووجدت غيرك معجب فيه، وكم مرة أعجبك مكان ولم يعجب غيرك .

كل إنسان يرى الزاوية التي يريد أن يراها، ودخول الإنسان في دائرة الشكوى تزيد من حجمها كما أنها لا تنتهي.

التبرير : أحد مضعفات الشخصية هو كثرة التبرير بلا سؤال، أن في ذلك دلالة كبيرة على توضيح طريقة تربية الإنسان منذ الصغر، هل تربى على المسؤولية ؟

أم كان دائما مضطرا للدفاع نفسه وتبرير ما يفعله ويقوله ؟



١. **توقف عن القاء اللوم على الآخرين وابدأ بملاحظة نفسك يوميا في كل جوانب حياتك وخصوصا المالية. من تلوم على عدم تحقيقك الثراء؟**

قف أمام المرآة وكرر بصوت مسموع .

(أنا المسؤول عن ذاتي)

٢. **توقف الآن و نهائيا عن الشكوى داخليا وخارجيا .**

ابدأ بمراقبة نفسك والوعي لها واذا وجدت نفسك تشتكي كرر (أنا المسؤول عن ذاتي).

٣. **جربها لفترة تجاوب فقط على قدر السؤال.**

٤. **اختر مكانا هادئا لتجلس فيه .**

- اجلس بهدوء وبكل أريحية .
- خذ نفسا عميقا لمدة دقيقتين .
- تخيل أنه أمامك مرآة و أنظر لذاتك فيها .
- تمعن جيدا في عينيك وكرر (أنا أحب ذاتي، أقدرها، أتحمل مسؤوليتها، أنا أستمتع بتحمل المسؤولية في حياتي) .
- استمر بالتكرار حتى تشعر بالراحة و الاستقرار بمشاعرك .
- عد تدريجيا بالمكان وعد ١ ، ٢، ٣ افتح عينيك .

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



الميزة الوحيدة التي تجمع بين الناجحين في العالم تكمن في قدرتهم على تحمل المسؤولية

مايكل كوردا



اليوم السابع
الرغبة والحيازة

ما الفرق بين الرغبة والحيازة ؟

الرغبة هي إرادة الشيء، والحرص عليه .

أما الحيازة فهي ضم الشيء إلى النفس .

الرغبة هي الخطوة الأولى للوصول لما يريده الإنسان من المال وإن لم تكن موجودة أصبح ما يقوم به الإنسان هو مضيعة لوقته وجهده وطاقته.

فلا مجال لأن يكون الإنسان محايدا اتجاه الهدف المالي بل يتطلب وجود واشتعال الرغبة الحقيقة والتفصيلية أيضًا حتى تتجلى هذه النية.

يقول ت. هارت ايكر في كتابه أسرار عقلية المليونير أنه الفقراء يبحثون عن الأمان فقط وسداد الفواتير وابناء الطبقة الوسطى يبحثون عن الراحة .

أما الأثرياء يبحثون عن الرفاهية والكثير الكثير من المال، وفسر بأن الناس نوعين في الرغبات أما من يلعب لئلا يخسر وأما من يلعب ليكسب .

مثال : لذلك الطالب الذي يدرس أما يدرس لئلا يرسب ،أما يدرس ليتفوق وفي الغالب نجد الأول ضعيف أو راسب والأخر أما متفوق أو على أقل احتمال ناجح .

هكذا الإنسان أيضًا في طلب المال أما أن تطلب بشكل يجعلك رابحا أو أنك ستبقى مدى الحياة تطارد الامان وتحقق ما يؤمن لك يوم بيوم فقط .

وهناك ملاحظة أيضًا مهمة في الرغبة

يبدأ الإنسان أحيانا بأدراك رغباته، ولكنه يستمر بالدخول في دائرة من الرغبات .

رغبة (١) ١٠٠٠ دينار كويتي.

رغبة (٢) ٥٠٠٠ دينار كويتي.

رغبة (٣) ٧٠٠٠ دينار كويتي.

رغبة (٤) ١٠٠٠٠ دينار كويتي.

من المهم أن يبدأ المرء بالتركيز على الرغبة التي يشعر اتجاهها بالراحة .

فيبدأ باتخاذ قرار اتجاه الرغبة الجديدة التي يريدها وللتنويه قرار (Desana) هي كلمة لاتينية الأصل وتعني التخلص من البدائل الأخرى.

أي أن الرغبة مقابلها الالتزام بأن أكون غنيا.

وكلمة يلتزم تعني (أن يكرس شخص ما نفسه بالكامل من أجل هدف محدد).

أي أن تعطي القرار ١٠٠ ٪ من كل ما يلزم لتحقيقه .

؟ التمرين السابع

أجب عن الأسالة التالية بكتابة الأجوبة :

١. **ما هو مستوى الثراء الذي ترغب به ؟**

....

....

٢. **هل أنت مستعد لهذا الهدف ؟**

....

٣. **ما لذي أنت مستعد أن تقدمه لتحقق هذا الهدف؟**

أ)...

ب)...

ج)...

د) كمثال : أخصص ساعة يوميا لأداء عمل معين يشكل لي مصدر ثراء .

ملاحظة : يمكنك أن تزيد قائمة استعدادك للعدد الذي تريد .



إن النجاح لا يحتاج إلى أقدام بل إلى إقدام

عبدالله المغلوث



اليوم الثامن

أثر التربية على الثراء

إن ٨٠ ٪ من تربية الأبناء قائمة على التعليم بطريقة النموذج أو كما يسمى (القدوة) .

وفقا لأحدث الدراسات .. وفي معنى ذلك أنه ما يقوله الوالدين لأبنائهم عن المال والثراء لا يهم كثيرا بمقدار أهمية كونهم النموذج الذي يتعلم منه الأبناء كيف يتصرفون ماليا ؟

لذلك عودة إلى فكرة المسؤولية.

كون الوالد مسؤولا عن ذاته يجعله ينجح ماليا وكون الابن يكبر ليتعلم كيف يكون مسؤولا يصنع منه ناجحا أيضا.

ذكرنا من قبل في شرح عن معنى العقل الواعي واللاواعي على الإنسان وكونه المسؤول عن فتح الملفات العقلية للإنسان وكون الإنسان يبدأ بتخزين المعلومات في اللاواعي منذ الصغر وهناك دراسات تشير إلى أنه يبدأ قبل الولادة أيضًا .

ونستطيع القول أنه مع بداية ذلك يبدأ افتتاح الملف المالي للإنسان ،، فهو يأخذ ما يسمّى بالنموذج من المسؤول من تربية الطفل سواء كان الوالد / الوالدة / وغيرهما.

في قصة قرأتها عن فتاة تقول :

حين كنت طفلة كنت أسمع صوت عربة الآيس كريم في الشارع فكنت أهم راكضة اتجاه أمي فأطلب منها المال لأشتري ؟

فتقول لي لا أملك المال أذهبي لأبيك، تقول فأذهب لأسأله المال فيعطيني .

أن القصة بسيطة وقد يعتقد البعض أنه لا يوجد ما هو غريب فيها إلا انك لو أمعنت عزيزي القارئ / القارئة سترى كم من برمجة قد تم تخزينها في عقل الفتاة ؟

الأولى : أنه المال للمتعة .

الثانية : أنه المرأة لا تملك المال .

الثالثة : أنه الرجل وحده المسؤول عن الإنفاق .

وليس في ذلك مشكلة إلا في حال ارتباط تلك المرأة بشخص يختلف مع تلك القيم المغروسة فيها، وفي ذلك سنفصل في الأيام المقبلة في العلاقة بين الزوجين والمال .

المعنى انك اليوم قد تعيش قصة حول المال سببها بيئتك، مجتمعك، وليس فكرك الخاص . مسؤوليتك الآن أن تبدأ الرحلة إلى الاعماق لتعرف مصادر تصرفاتك المالية .

التمرين الثامن

١. هل أنت مديون ؟

هل أنت تستثمر بشكل خاطئ ؟

هل تربح المال ولكن لا تحتفظ به ؟

هل تدخر ؟

أنظر لحالتك المالية وأبدأ السؤال

ماهي أفكار والديك عن الثراء وكيف يتصرفون ماليا ؟

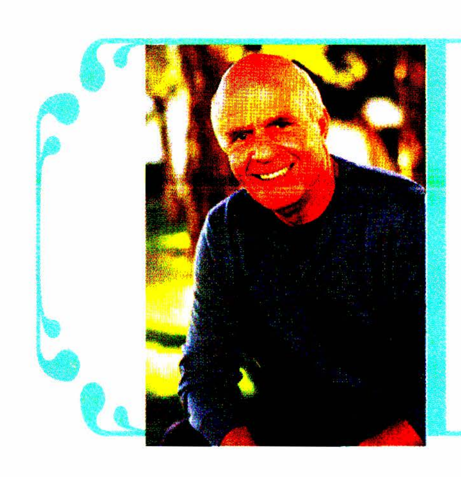
....

....

٢. **قف أمام المرآة**

- تنفس بهدوء ولمدة دقيقة وأنت تشاهد ذاتك
- ضع يدك على قلبك وردد بهدوء (أنا أختار طرقي الخاصة لصناعة ثرائي، أنا أختار التفكير الذي يتناسب مع سعادتي ونجاحي، أنا أختار أن أكون ثريا بكل سهولة ولطف ويسر)
- شكرا .

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



أطفالك يرون ما تقوم به وما هو أنت وليس ما تقوله لهم

وين داير



اليوم التاسع

القيم وأثرها على تحقيق الثراء

كان ستيفن أحد الشخصيات التي قررت أن تكون ثرية، وبالفعل كان يستطيع صنع ثروته إلا أنه كان من الصعب عليه الحفاظ عليها وكلما وصل لهدفه المالي عاد ليفقده من جديد وأثناء رحلته إلى أعماقه اكتشف أنه يسمع صوت والدته وهي تكرر بأنه الثراء المالي يغير الإنسان فيصبح أقل لطفا ويكتسب العادات السيئة وتلك كانت معتقداته الخاصة.

بعد اكتشاف ستيفن بأنه والدته هي السبب بلا وعي بعدم امكانيته على المحافظة على ثرائه سأل ذاته ما الذي تحبه أمي وتحلم به؟

فتذكر أنها تحب هاواي وكانت تحلم بامتلاك منزل فيها فبادر بشراء منزل أحلامها واخذها في رحلة إليه فلاحظ سعادتها ومدى استمتاعها بهذه اللحظات.

عرف ستيفن أنه ما يفقده المال هو تأنيب الضمير والتضارب الداخلي لديه في قيمة المال.

فصوت والدته يحذره من الثراء وهو يحبه وينجح به ..

وهذا بالضبط ما يحصل مع الكثير من الناس لا يعلم ماهي حقيقة قيمة المال؟

كلمة قيمة يقصد بها الثمن.

وهنا نحن مختلفين فثمن المال لدي ليس كما لدى غيري من الناس.

كما الفرق بين قيمته بين ستيفن ووالدته !!

قد نتفق بالكلمات ولكن نختلف بمضمون وشرح تلك الكلمات وهي الاهم فهي تشكل السلوكيات التي نتصرف بها اتجاه القيمة وفي ذلك سنفصل في أيام أخرى.

وفي القصة السابقة نجد أن ستيفن عالج الوضع بطريقة مختلفة وذكية فهنا يكون للإنسان خياران:

الأول : تغيير المعتقد المكتسب من الآخرين وبالإمكان العودة إلى طريقة تغيير المعتقد بالأيام السابقة باستخدام الشكل الجذري والعام للموضوع.

الثاني : التخلص من الشعور بالتأنيب من خلال ممارسة سلوك يساهم في تعديل معتقدات الآخرين.

(كما فعل ستيفن مع والدته).

ولاحظ عزيزي القارئ:

ستيفن استخدم منهج التعليم بالنموذج لوالدته وكانت الرسالة لها.

(انظري الاغنياء طيبون، وانا منهم).



١. **ماهي قيمة المال لديك ؟**

٢. **ماذا ترى فيه ؟**

قوة / ضعف / خوف

أيا كان شعورك أعرفه

....

....

٣. **هل تعتقد أنه هناك سببا يحول بينك وبين ثرائك باختلاف القيم مع مجتمعك؟**

اذكره :

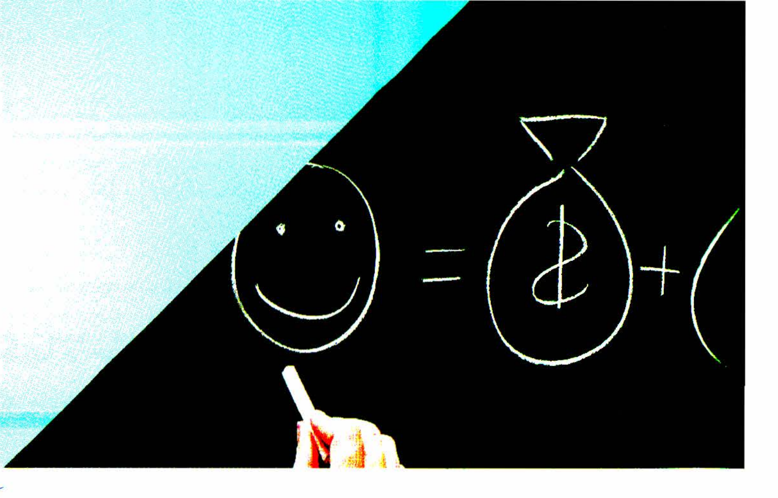
....

....



إذا أردت تغيير الثمار التي تحصل عليها من الزرع، يجب عليك تغيير الجذور. إذا أردت تغيير ما هو مرئي، يجب عليك قبلها تغيير غير المرئي

ت هارف ايكر



اليوم العاشر

بما يذكرك المال؟

إن الإنسان يبدأ باكتساب أفكاره عن المال من الصغر فتنتقل بين مراحل في مرحلة الطفولة يكون الدور للوالدين ثم يكبر الإنسان قليلًا ليدخل مرحلة الدراسة ثم مرحلة الصداقة وسلسلة لا تنتهي كمية البرمجات التي يكتسبها الإنسان طوال حياته أن لم يكن واعيا وانتقائيا في اختيار ما يناسبه فقط من البرمجات .

وللتوضيح ليست جميع أنواع البرمجة سلبية بل أحيانا تكون هناك برمجة ايجابية يمكن الإنسان الانتفاع منها عبر تأكيدها بوعي.

كمثل طفل يولد في عائلة فيحصل الأب على ترقية والام على المال الذي ترغب فيه فيبدأ الوالدين ببرمجة الطفل ببرمجات إيجابية ؟

كمثل : هذا الطفل مرزوق، هذا الطفل خير، هذا الطفل ثري قبل أن يرى النور .

فمثل هذا النوع حقيقة جميل ومفيد للإنسان، أما ما نناقشه غالبا السلبي لأننا نعتمد هنا على تغييره واستبداله ببرمجات جديدة ايجابية من اختيارنا ..

و لان مرحلة الطفولة مرحلة مهمة جدا لما تشكله من حياة الإنسان.

فإن غالبا ما ترتبط معه القيم بالحالة التي كان يعيشها الإنسان في طفولته .

كمثال : صديقة لي كانت تعيش طفولتها وسط اسرة المال هو محل الخلاف فيها بين الأب والام وعاشت مراحل حياتها وهي ترى الصراع المالي ما بين الأم والأب .

وبعد سنوات تزوجت ولم تستمر حياتها الزوجية ولكنها لاحظت بأنه بعد انفصالها اصبحت تعيش المستوى المادي الذي ترغب فيه إلا أنه رغبتها بالزواج قبل بشكل ملحوظ فأتضح أنه تخشى أنها ستعود لحالتها المالية السابقة أن تزوجت ،، هل لاحظتم مدى قوة الارتباط ؟

وكيف أنه يمكن لارتباط موقف بهدف سلسلة أكبر من حياة الإنسان ؟!

نعم، لهذه الدرجة .

تلك هي قوة الارتباط ..

جوسي ممرضة فقيرة أصبحت سيدة أعمال تعمل في مجال صناعة المال بعد أن اكتشفت أنها سنين طويلة تعيش الفقر بسبب موقف مرتبط لديها بالمال، فحين كانت أصغر سنا ذهبت ووالديها إلى المطعم وهناك شب نزاع ما بين والديها، سقط والدها على أثره على الارض، كانت صغيرة في ذلك الوقت ولكن كبيرة كفاية لتأخذ دورة في كيفية القيام بالإسعافات الأولية، فحاولت أن تنعش والدها بعد اختناقه إلا أنه محاولتها لم تجد وكان والدها قد توفى .

في هذا الموقف يتضح كيف أنه جوسي ارتبطت مشاعرها مع المال بشكل غير واعي بالألم والشعور بالحزن والفقد، ولكن بحث الإنسان عن الحقيقة في اعماقه دائما تعيده إلى الصراط المستقيم .



عزيزي القارئ / القارئة

وعيك لطفولتك ولسلوكياتك والديك وانتباهك للبرمجات الخاطئة منهم سيبدأ بحل كثير من التساؤلات في بالك عن سبب عدم قدرتك على تقبل مستوى الثراء الذي تريد فابدأ بكتابة

١. بماذا ارتبط لديك المال ؟

٢. هل هو أمر ايجابي أم سلبي ؟

اكتبه تفصيليا

....

....

....

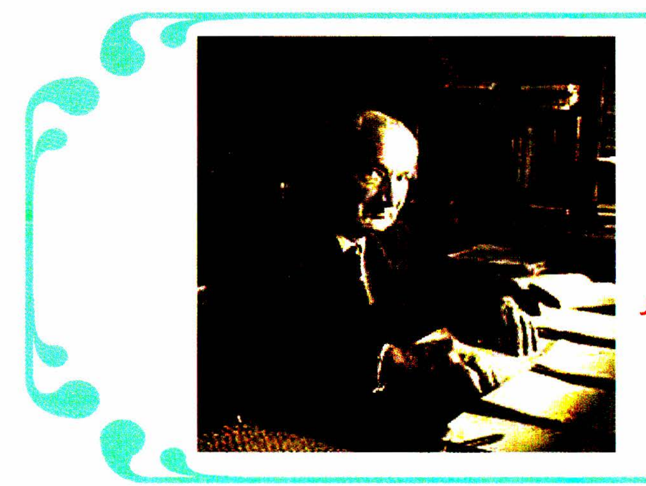
٣. هل هناك أمر آخر ؟

اذكره

....

....

استمر حتى تنتهي لديك قائمة الارتباط .



الأولاد بحاجة إلى نماذج أكثر منهم إلى نقاد

جوزف جوبير

اليوم الحادي عشر

المال والدافع



إن السبب الحقيقي وراء سعي الإنسان لكسب المزيد من المال ليس المال نفسه بل الشعور الذي يتبع الحصول على المال، واكثر ما يمكن أن يتسبب بإرهاق نفس إنسان أن يكون خارج دائرته الخاصة بالرغبات.

فتحقيقك لرغبات الآخرين أمر جميل إلا أن كان أمر يخالف رغباتك الخاصة.

إن لم يكن الدافع الحقيقي لبناء ثروتك الخاصة فأنت تقع في أحد أمرين :

١. عدم القدرة على تحقيق الثراء فأنت تعمل برغبة الآخرين .

٢. أن تحقق ثرائك الخاص ولكن تفتقد للمشاعر التي تمدك بها ثروتك.

لا أحد يرغب بأن يكون أحد تلك الاحتمالات، إن سبب وجود مثل تلك الدوافع تبنى منذ مراحل الطفولة ولذلك العديد من الأمثلة.

كأن تكون طفلا يطلب منك دائما إثبات ما يتم سؤالا عنه كالسؤال الذي يقول هل فرشت أسنانك ؟

فتجيب نعم، فيقال لك أرني أسنانك !

وفي ذلك الكثير الكثير من الأمثلة التي يحاول الوالدين فيها أن يحرصوا على حسن تربيتهم .

متجاهلين قيمة مهمة لكل إنسان وهي أن يتعليم أن يفعل ما يفعله لا لأجل الآخرين.

لان الإنسان كائن اجتماعي محب ينتمي لمجموعة فهو غالبا يبحث عن الطرق للحصول على اكبر كمية قبول من الآخرين غير منتبه للقاعدة الأكبر التي تقول بأن عالمك هو انعكاس وعيك ومشاعرك الداخلية .

فإن قبلت روحك قبلك الآخرون لأنه ببساطة يرونك كما ترى نفسك.

لذا تجد أنه أحيانا قد يتصرف بلاوعي منه تصرفا يرغب أن يثبت للآخرين فيه أنه أفضل أو أنه عكس ما يقال عنه في صنع الثراء، الناس أنواع وتختلف دوافعهم :

١ . هناك من يبحث عن الرضا بعيون الآخرين .

٢. هناك من يشعر بالغضب فيرغب بالإثبات للآخرين أنه مختلف .

٣. هناك من تربى على المقارنة بالأخرين ويرغب بالتأكيد أفضلية .

٤ . هناك من يرغب بالثراء حبا لروحه وتحقيق لشعور يرغب به وهذا هو نوع الإنسان الذي نرغب بأن نكون مثله فهو ببساطة يتبع مشاعره لا الآخرين وغالبا هو الثري السعيد المستمتع بحياته .

؟ التمرين الحادي عشر

١. **أجب عن هذا السؤال :**

- هل تحاول حقيقة أن تثبت لأحد في هذا الكون أنك تستطيع صناعة المال؟

....

- هل أنت سعيد وأنت تجتهد لصنع ثروتك ؟

....

ملاحظة: وعيك لهذه الإجابة يكفي لحلها

٢. **الآن ابدأ التمرين التالي :**

- اختر مكان هادي لتمارس فيه تمرينك بلا انقطاع .

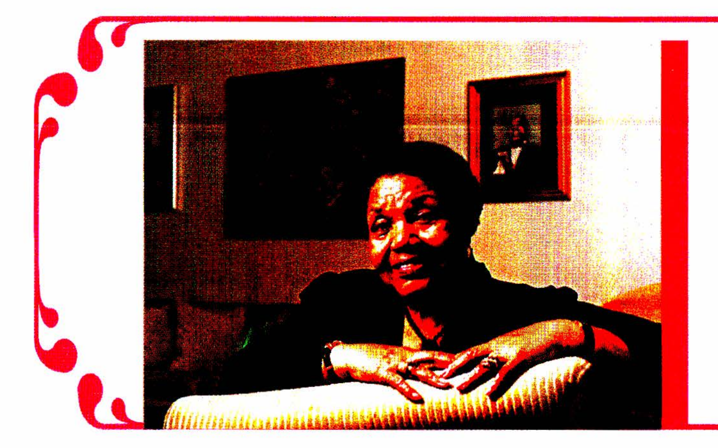
- خذ نفسا عميقا لمدة دقيقتين .

- عد لطفولتك، انظر لملامحك، تمعن في تصرفاتك .

- لون عالمك باللون الأخضر مع تكرار الكلمات التالية :

(أحبك، سامحني، شكرا، آسف)

كرر : (أنا سعيد بثرائي هنا والان، بلا أسباب وبلا نتائج)



العقبة الوحيدة بينك وبين تحقيق حلمك هي الرغبة في المحاولة والإيمان بإمكانية تحقيقه.

جويل براون





اليوم الثاني عشر
المال والعلاقات الزوجية

- إن أول علاقة إنسانية خلقت في الكون هي لسيدنا آدم وحواء.

يقول سبحانه وتعالى في سورة الروم في الآية ٢١

﴿ وَمِنْ ءَايَـٰتِهِۦٓ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَٰجًا لِّتَسْكُنُوٓا۟ إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً ۚ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَـَٔايَـٰتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١﴾ ﴾

لان للعلاقة الزوجية تأثير بالغ في حياة الإنسان وأنه الإنسان يمر بهذه الرحلة غالبا فبعضنا يعيشها فعليا والاخرين في الطريق لعيشها وجب الانتباه لأهمية هذا الجانب ووفقا للدراسات أحد أهم ٣ أسباب للطلاق بين الرجل والمرأة هي عدم التوافق في الجانب المالي.

وقد لا يعود ذلك إلى خطأ أحد الطرفين واختلاف المفاهيم كأي مفهوم آخر قد يتسبب أيضا بالانفصال كمثال:

عندما ينشب خلاف بين الرجل والمرأة فيتهم الرجل المرأة بعدم احترامها له فترد قائلة : بأنها لم تفعل أمرا يقلل من احترامه وانها كانت تتصرف وفق طبيعتها بأن تتحدث بصوت مرتفع لتشرح له وجهة نظرها .

وفي هذا المعنى وفقا للرجل قد ترعرع في بيئة يعتبر ارتفاع صوت المرأة له قلة احترام فأنه بالتأكيد سيفسر ذلك بنفس المعنى .

في الجانب المالي نحن نتلقى رسائل مختلفة من صغرنا فبعضنا ترعرع على أن المال للمتعة والرفاهية، والبعض الاخر تربى على الإدخار والإنفاق ماليا فقط على أساسيات الحياة ..

لذا انتبه عزيزي القارئ / القارئة ..

فشريك حياتك عاش في بيئته الخاصة واكتسب منها مفاهيمه الخاصة .

التمرين الثاني عشر

١. **أول خطوات الاصلاح دائما هي الوعي في الحالة الحالية والآن يقع عليك الدور المراقب لتتعرف على مفهوم التعامل مع المال وفقا لرأي شريك حياتك .**

ابدأ بمراقبة كلماته عن المال وكيفية إنفاقه .

٢. **إن كنت متصل بوالديه وعائلته يمكنك أن تراقب تعاملهم أيضا لتستفيد من مفاهيمهم .**

٣. **ابدأ بالمناقشة وعيش الذكريات مع شريكك عن المال اجعلها عفوية وتلقائية .**

استمع إليه واستكشف الكثير من الأمور .

٤. **إن كنتم ذو مفاهيم مختلفة فتحدث مع شريكك عن مفاهيمك وبالتفاهم مع بعضكم البعض يمكن دائما الوصول إلى نقطة الوسط، وتذكر دائما على كلا الأمرين مايريدونه ومايريده الآخرين منهم.**



من لا يملك السعادة في نفسه فلن يجدها في الخارج، لذا تعلم كيف تكون سعيداً حتى لو كنت وحيداً، فإذا أسعدت نفسك استطعت إسعاد زوجك وأولادك ومن حولك، فالتغيير يبدأ من الداخل، قال تعالى (حتى يغيروا مابأنفسهم)

صلاح الراشد

اليوم الثالث عشر

الحظ والمال

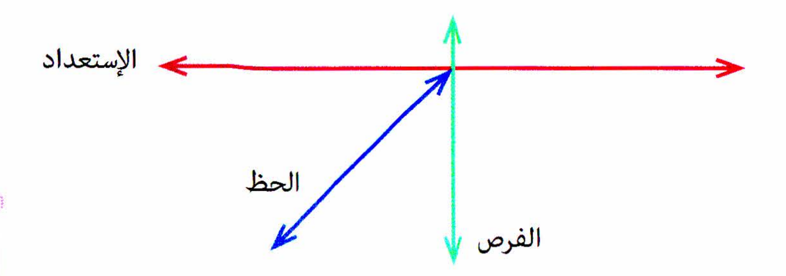


(كان بودي أن أكون ثريا لكن الحظ لم يحالفني)

جملة تسمعها كثيرا تتردد لدى الفاشل وهي بالطبع مريحة لان في مدلولها أنه غير مسؤول عن نجاحه و أن لا حيلة بيده، متناسيا دوره في السعي كما أنه الفهم الغير صحيح للحظ سببا في استخدام هذا العذر .

إنه الحظ عزيزي القارئ، القارئة .

ما هو إلا التقاء استعداد بفرصة



لقد خلق الله تعالى الإنسان وتكفل له بتسخير هذه الدنيا لخدمته وليستمتع في أداء رسالته فيها وقد تغيب وتتأخر الفرص إلا أنها تأتي لا محالة ويبقى الدور الاخر على الإنسان أن يستعد لاستقبال أفضل الفرص و الاستعداد نوعين: داخلي وخارجي .

الداخلي : فهو القبول وتعديل المفاهيم والاعتقادات اتجاه الهدف .

وأما الخارجي : هو حسن الاستقبال و الوعي في الحياة ابتداء من اكتشاف الإنسان لرسالته وتحديد أهدافه وصولا إلى عيش اللحظة بوعي وهنا يصبح الواعي قناصا للفرص .

مع ملاحظة : أن ما يميز الفرصة حقيقة هو الإنسان العارف بطبيعة رسالته والواضح في رؤيته لذاته، فهناك فرص عديدة لكن قد لا تكون هي التي لك والذي يميز هو من يعرف ما يريد ما يتماشى مع قيمه الحاكمة في الحياة .

التمرين الثالث عشر

١. **أقرأ أو أطلع عن ما يسمى باكتشاف الرسالة في الحياة ويمكنك الاستعانة بدورات أو ورش عمل خاصة بالموضوع .**

أ. أكتشف رسالتك في الحياة حددها ووضحها .

ب. أكتشف قيمك الحاكمة في الحياة لتستطيع تمييز فرصك في هذه الحياة .

٢. **ابدأ الآن بمراقبة الفرص المالية الجديدة في حياتك :**

(مشروع / عمل / فكرة)

تعلم وتدرب على كيفية تمييز الفرص



وافر الحظ هو من طور نظام تحكم ومراقبة ذاتي نحو تحقيق هدفه دون أن تشتته إنتقادات أو اطراءات.

نابليون هيلا



الصداقة هي أحد العلاقات الإنسانية المهمة جدا ولا تقل أهمية عن وجود شريك الحياة .

ودينا الإسلامي عول كثيرا على دور الصديق على صديقه و أثر وجوده عليه .

قال رسول الله ﷺ :

(أنما مثل الجليس الصالح والجليس السوء كحامل المسك ونافخ الكير فحامل المسك : إما أن يحذيك و إما أن تبتاع منه و إما أن تجد منه ريحا طيبة، ونافخ الكير : إما أن يحرق ثيابك و إما أن تجد منه ريحا خبيثة) .

صديقك ببساطة هو انعكاس وعيك ،، فكرك، مشاعرك اتجاه روحك .

كان هناك مثلا قديم يقول (جاور السعيد تسعد) أعتقد بأنه ينطبق إذا ما قلنا (جاور الغني تغنى) .

إن الصداقة هي اتصال روحي وعقلي ونفسي، يساهم في تغيير وعينا اتجاه فكرة معينة . ووفقا للدراسات الحديثة للعلماء أن الافكار تنتقل فيما بين البشر، لذا وجب أن يهتم الإنسان جيدا باختيار بيئته الخارجية .

ولأن صديقك انعكاس فإيمانه به يؤثر فيك ويساهم في توسيع قدرتك في صناعة الثراء.

؟ التمرين الرابع عشر

1. **راقب نوع صداقاتك ؟ وإذا ما عجبتم أكتب صفات الاصدقاء التي تريدها عامة ؟**

2. **حدد أصدقائك المقربين وشاركهم بهدفك المالي .**

3. **اقرأ عهودك مع صديق مقرب لك**

الصيغ للتعهد:

(أتعهد أنا -------------- بأن أحقق هدفي المالي وهو الحصول على مبلغ ----- (العملة)

قبل تاريخ / / م)

- حدد الوقت الذي تشعر بمناسبته لك .
- وقل لصديقك أن يقول لك بصوت مرتفع **(أنا أؤمن بك)**

ملاحظة: إن لم يتواجد في عالمك الآن صديق طيب تثق به فذلك لا يعني أنك تتمكن من تحقيق هدفك المالي وإنما هي ميزة إضافية إن وجدت كان أفضل.



يا قلب.. لا تجالس إلا الذين يفهمونك ويعرفون حقيقتك، يا قلب.. لا تجلس إلا تحت الشجرة المزهرة

إليف شافاق



اليوم الخامس عشر

من هم الأغنياء؟

يذكر ت . هارف أيكر مؤلف كتاب - أسرار عقلية المليونير - قصته حين انتقل للسكن في منطقة جديدة وكانت بداية مجاورته للأغنياء محملا باعتقادات كثيرة اتجاههم فيقول ذهبت لإحضار أولادي من منزل أصدقائهم فقابلت والدة صديق ابني فدعتني وزوجتي لحضور أمسية في منزلهم، وكنت في البداية متخوف من الاحتكاك بتلك الطبقة من المجتمع إلا أننا قررنا الحضور والتعارف مع جيراننا الجدد. وفي الحفلة علمت أنهم يقيمون حفلات بشكل دوري لجمع تبرعات للفقراء كما قابلت دكتور قلب وهو من أحد الجيران.

كان يقوم بعمليات مجانية كل يوم ثلاثاء من كل أسبوع، فيقول تفاجأت بأنه كل ما أعرفه عن الأغنياء كان مختلفا.

أنهم طيبون ومعطاءان على عكس كل ما سمعته عنهم .

أن معظم ما ينتقل إلينا هو عبارة عن تجربة شخصية خاصة بالفرد نفسه وصلت إليه نتيجة وعيه ومفاهيمه الخاصة واعتقاداته المغروسة .

فمنذ خلق البشرية ونحن نعلم أنه الشر موجود والخير موجود، ولمن من أين لنا ذلك الارتباط ما بين الخير والشر والمال ؟!

أن حقيقة كونك ثريا أو فقيرا لا تغير من قلبك شيئا إنما الخير إختيار والشر خيار .

بل ببساطة من كان طيبا حين كان فقيرا سيزداد طيبة بعد ثرائه، فلا علاقة للمال بأخلاقياتك الشخصية .

؟ التمرين الخامس عشر

١. **استخدم تمرين تعديل الاعتقاد الموجود في السابق لاستبدال اعتقاداتك السلبية عن الأغنياء .**

اكتب معتقداتك ومعتقدات المجتمع الإيجابية والسلبية عنهم، وابحث عن اثباتات لتأكيد المعتقد الجديد .

٢. **ابحث عن أماكن تواجدهم وتجمعهم (نادي معين / مكان معين / مؤتمر)**

أي كان تعلم بتواجدهم فيه انضم لهم، اقترب منهم خطوة حتى تتماهى معهم ..

٣. **مارس التمرين التالي : (تمرين إرسال طاقة البركة) :**

- اختر مكانا هادئا.
- ابدأ بالتنفس لمدة دقيقتين.
- الآن افتح يديك واستشعر بمرور الطاقة فيهم.
- خذ الكم الذي ترغب به منها.
- اختر صورة لثري يعجبك في ثرائه.
- انظر له، راقب تفاصيل مكانه.
- الآن خذ الطاقة التي استجمعتها لمنطقة الصدر وهي محل إنشاء النية .
- كرر (أنوي إرسال طاقة بركة باللون الأبيض الشفاف).

- ارسلها واستشعر خروجها من قلبك له.
- ثم عمم هذا الشعور على مكان أكبر وتوسع وصولا للكرة الأرضية.
- استمر بالإرسال لمدة دقيقتين.

ثم يمكنك العودة لمكانك تدريجيا وعد عدا تنازليا ١،٢،٣

افتح عينيك متى ما شعرت بالراحة .

يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



قبل أن تصدر الحكم على الآخرين احكم على نفسك.

ليو تولستوي



اليوم السادس عشر
مبدأ الحرية المالية

كان ولا زال أحد أهم أهدافنا في هذا الكتاب أن نصل بالمتدرب إلى الوصول إلى الثراء المالي عن طريق تحقيق مبدأ الحرية المالية .

الحرية المالية بالنسبة للكاتب ت.هارت ايكر هي القدرة على أن تعيش بأسلوب الحياة الذي ترغبه، دون أن تضطر إلى العمل أو إلى أن تعتمد على اموال شخص آخر، وهنا ننشد أن تصل إلى مستوى الثراء المالي اي أن تكون لك الحرية المالية بحيث تعيش الثراء وفقا لمفهومك الخاص .

وهذا يعود بنا إلى سابق حديثنا عن اختلاف المفاهيم لدى البشر، فأحيانا يكون الثراء بشخص هو امتلاك لعقار أو منزل، والثراء لشخص اخر يكون بوجود مبالغ كاش في حسابه، وقد تختلف أيضا بكمية المبلغ المقصود به لثرائك، إلا اننا سنعود جميعا لنتفق أننا نرغب بالعيش وفقا للحرية المالية .

أي أن تصل إلى مرحلة تعلم أنه لا حاجة لك لأن تعمل إلا أن كنت تحب وترغب بأن تعمل بلا اضطرار لها ولتصل إلى تلك الحرية تحتاج أن تعيد برمجة كل خلايا عقلك على قرارك الجديد وعلى قوة قرارك ليعمل عقلك لصالحك في صنع المال .

وقبل أن ندخل في التفاصيل مهم أن نعد أنفسنا نفسيا للمرحلة القادمة ويبدأ الاعداد النفسي بقائمة :

أولا : ترك الماضي

أنت هنا والآن لتعيش لحظتك الحالية وتضع قرارات جديدة لحياتك الجديدة .

وإن ما حصل في الماضي قد حصل وقد كان هو الخيار المناسب في ذلك الوقت، لا تندم على فرص فاتتك أو على دين تسببت به لنفسك، فكل ما حصل في ذلك الوقت حصل لسبب ما عليك فقط أن تسأل سؤال واحد فقط وبلا شعور، ما الرسالة مما حصل لي ؟ وحينها فقط ستدرك أنه لا وجود للصدفة في الكون كما ستجد حب الله سبحانه وتعالى ورعايته لك لتصل لك الرسائل بأنه كل ما في الكون مقدر بقدر .

ثانيا: وجود هدف مكتوب وفيه خطوات عمل

للكتابة قوة وقدرة عظيمة حتى على علاج الإنسان من الافكار السلبية، كما أنه فيها توجيه عالي للعقل والجسد بالتركيز على ما تريد وتساهم في جعلك تصل لما ترغب به من أهداف.

(مثال على قوة الكتابة)

وأشارت العديد من الدراسات أنه الذين كتبوا أهدافهم يشكلون ٣٪ من العالم .

ثالثا : الالتزام وهو كهدف أو كلمة أو فعل يدعمه الشخص الذي تعهد به

(**أكثر الناس التزاما هم أكثر نجاحا**) د. صلاح الراشد .

كلما زاد التزامك زاد نجاحك .

التزامك اتجاه الأفكار البسيطة في حياتك تدريب لك على الالتزام بقراراتك الكبيرة في الحياة .

رابعا: السرعة

إن الأفكار تتناقل بين البشر بسرعة غير عادية، هل لاحظت كم مرة قام مركز براءة الاختراع بأمريكا بعمل دراسة وتحقيق يوضحون فيها انبهارهم بتكرار الأفكار المقدمة اليهم من اشخاص يطلبون بها براءة اختراع وهم من ولايات مختلفة ومناطق مختلفة وفي التحقيق اتضح أنه لا اتصال فيما بينهم.

نعم ،، هكذا الافكار تتطاير، والاسرع فقط هم الصفوة .

خامسا : النظر للمستقبل

(ابدأ صغير، بحلم كبير) - د. أحمد عمارة

من الجميل أن تركز وتتعرف إلى طموحك ولكن حتى تحافظ على طاقتك النفسية تعلم أن تبدأ من الواقع إلى طموحك، وانتبه من عكسها .

وهو ما سيتم شرحه تفصيليا بالأيام المقبلة .

التمرين السادس عشر

١. **ما هو تعريف الثراء المالي بالنسبة لك ؟**

٢. **ما هو الذي يمثل لك شخصيا الثراء ؟**

٣. **تسامح مع الماضي (تأمل) .**

١) اختر مكانا هادئا لتطبق به التمرين بلا انقطاع .

٢) خذ نفسا عميقا لمدة دقيقتين .

٣) تخيل نفسك الآن بمكان هادئ جميل فيه بحيرة و أشجار وتسمع أصوات العصافير، خذ نفسا عميقا .

- الآن قف أمام تلك البحيرة وانظر إلى اسفل قدمك لترى أنه هناك خط أمامك وخط خلفك و أنت تقف بالمنتصف تماما.
- ألتفت للخلف وأنظر ما اللون الذي تراه ؟
- الآن أسأل روحك ما هو لون التسامح بالنسبة لك ؟
- لون الماضي بهذا اللون، تخيلها لوحة وأنت تمسح كل ما فيها بلونك للتسامح، بعد أن تنتهي ألفت أمامك.
- ولون أمامك باللون الذي تحب والذي يمثل لك البهجة / المتعة / السعادة، لون لوحتك الخاصة بهذا اللون ولا تترك فراغا .
- الآن عد للحظتك الحالية ولون لحظتك باللون الأخضر الجميل، خذ نفسا عميقا أثناء ذلك .
- إذا انتهيت عد للحظتك الحالية حاملا معك ذلك اللون الجميل - تدريجيا أفتح عينك وأنت تعد ١،٢،٣ وتذكر الحياة رحلة جميلة .

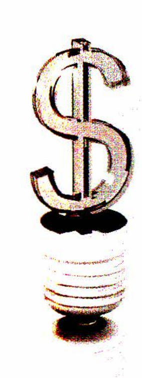
ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



الحرية هي الحق في أن تختار و توجد لنفسك بدائل اختيار

أرتشيبولد ماكليش

اليوم السابع عشر
الوعي للحالة المالية



في الغالبية الكبرى ينتظر الناس أمام حتى تبدأ خطته اتجاه هدفه، وهناك قاعدة للأغنياء تقول :

كن، أفعل، أمتلك

أي ابدأ من الآن بينما الأمر بالنسبة للفقراء هو :

أمتلك، أفعل، كن

فهم يؤمنون بأنه (إذا كان عندي الكثير من المال فسوف استطيع أن افعل ما اريد وسوف أكون ناجحا)

أما الأغنياء فيفهمون أنه (إذا أصبحت شخصا ناجحا فسوف أقدر على أن افعل ما أحتاج إلى القيام به من أجل أن أمتلك ما أريده بما فيها الأموال)

البداية هي الآن

وسوف نبدأ معا بوضع خطتك المالية وفقا لحالتك الآن .فلن ننتظر تحسن الوضع المالي لك ثم نبدأ بل العكس، سنبدأ من الآن لنحسن وضعك المالي معا .

لأن لدينا كما قلنا سابقا قيم مختلفة فقد وجب الانتباه إلى قيمك بغض النظر على قائمتي الحالية بعد وضع الأساسيات وهي :

- الادخار
- العطاء
- التطور
- الرفاهية

هذه بالضبط هي القائمة التي ستقوم بالتقسيم وفقا لها وان وجدت قيم.

أخرى لروحك وأحببت اضافتها فلك الحرية بها .

وقبل أن يخوض في تفاصيل تلك القائمة سنبدأ بالوعي للحالة المالية.

وملاحظة حالتك المادية الآن وهي أحد طرق تغيير السلوك المالي المتسبب بعدم وصولك للحرية المالية التي تنشدها، البدء بالملاحظة تجعلك تتعرف على مناطق التسريب المالية الموجودة لديك .

أحيانا يصدف اننا نركز في نقطتنا في جانب معين متناسين القاعدة الاهم في الكون وهي الاتزان .

؟ التمرين السابع عشر

١. ابدأ بملاحظة نفسك والوعي لتصرفاتك المالية .

احتفظ بمذكرة صغير في جيبك لتكتب به يوميا نفقاتك المالية.

(يمكنك الاحتفاظ بالفاتورة والكتابة ثم من المهم أن تتخلص من الفواتير جميعا وتكتفي بالكتابة بنية المراقبة والوعي للحالة المالية).

٢. عندما تذهب بالشراء ركز على السؤال:

(لماذا أرغب بشراء هذا ؟)

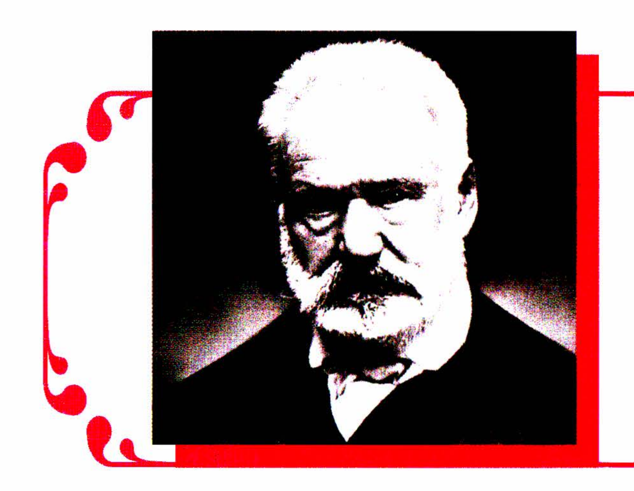
(هل فعلا أحتاج لوجوده ؟)

٣. اسأل هل أنت ملتزم اتجاه أهدافك الصغيرة ؟

١. ابدأ بالتدريب على الأمور الصغيرة

- هل وعدت نفسك أو أحد ما بأمر ما ولم تحققه
- اذهب وحققه
- وتعهد لروحك بأنك ملتزم تماما اتجاه كل ما تلتزم به

قرر وابدأ من الآن ..



تبدأ الحرية حين ينتهي الجهل.

فيكتور هوجو

اليوم الثامن عشر

إدارة المال



إن ما يميز الثري عن الفقير هو حين إدارة أمواله فالغني مدير جيد لأمواله متفهم لطبيعة ماله وأهمية تقسيمها في تقسيم المال وضوح للعقل بأني أنا من يدير المال فلا توجد مجال للتصرف بالمال بلاوعي والآن انظر لكيفية إدارة المال، كل مبلغ مالي يدخل محفظتك يجب أن يقسم على الشكل التالي:

النسبة	لـمـا ستكون
١٠ ٪ إلى ١٥ ٪	إلى حساب الادخار حتى يتبعه الاشمل .
١٠ ٪	إلى حساب العطاء (الهدايا / التبرعات)
١٠٪	إلى ٠٢ ٪ إلى حساب الرفاهية (وهو ما يجب أن ينفق شهريا حتى تستمر بعيش حالة الثراء)
٢٠ ٪	إلى الديون وهو ما سنخصص له يوما خاصا .
١٠ ٪	إلى حساب التطور (تطوير مهارة / فكرة / جسد)

والباقي هو لاستهلاكك الشهري والمعيشة.

؟ التمرين الثامن عشر

١. ابدأ من الأن وبلا أعذار لا تحتاج لمبلغ لتبدأ، أخرج الآن ما يوجد في محفظتك وما يوجد في حسابك وان كانت دولار واحد فقط أو أيا كان بعملتك قسمه كما فعلنا وبالشكل السابق .

درب عقلك على هذه العملية شهريا بغض النظر عن المبلغ .

٢. احرص على فتح حسابات متنوعة وقم بالاستمتاع بتسميتها بأسماء تبهجك

(حساب الرفاهية / حساب المليون / حساب الخير / حساب الاميرة / حساب الملك).

استمتع وأنت تتعلم ادارة أموالك بكل حب.

٣. اكتب قائمة بكل حالة لك وأجب عن الأسألة التالية :

أ. ما الذي يمثل لك رفاهية ؟ (حقيبة / سيارة/ ....)

ب. ما الذي يمثل لك عطاء ؟ (الهدايا / التبرع وحدد نوع الجهة ....)

ج. ما الذي يمثل لك تطور ويزيد من نجاحك ؟ (شهادة معينة ،.............)



الغني من زاد دخله على نفقته والفقير من زادت نفقته عن دخله

هيلبرت



اليوم التاسع عشر
كيف تتعامل مع الديون؟

أول الأمر مهم أن تعي أن مشاعر الضيق من الدين لا تحل من الموضوع أمر ،بل العكس تماما قد تزيد الأمر سوءا، أعلم أنه البعض يقول كيف يمكن أن ابتهج و أنا مديون إلا أنني أنا أيضا أتساءل، ما الذي تكسبه بأن تكون حزينا أو متضايقا ؟

الإجابة هي لا شيء تقريبا ..

خذها قاعدة : (أنت لا تجذب ما تشعر به، أنت تجذب ما أنت عليه)

ومن المهم الالتزام بسداد الدين، ولكن الاهم أن لا يكون الدين هو محل تركيزك ويستهلك طاقتك النفسية .

زارني مليونير سعودي الجنسية قبل مدة قصيرة واستمعت بالحوار معه وسماع قصته كيف أصبح مليونيرا ؟

فقال : (كنت أعمل في القطاع الحكومي تحديدا الجيش وكنت وزميلي نتناقش أكثر من مرة عن الفقر وكيفية التخلص من هذه الحياة، وكنا قد أكتفينا من الحديث فقررنا أن نأخذ قرضا بنكيا ونفتح مشاريعنا الخاصة في مجال بيع وشراء وتأجير السيارات، فيقول كنت يوميا أركز كم سنربح اليوم ؟

كم سيارة سأبيع ؟ كم سيارة سأشتري ؟

وأخذت يوميا أتسأل يوميا كيف سأصبح مليونيرا، بينما ذهبت بعد مدة لأزور صديقي فوجدته متضايقا مكتئبا من حالته ومشروعه يوميا في انخفاض مادي فلاحظت بكل جلسة معه أنه يتحدث عن الدين والقرض وكيف أنه

ندم على هذا القرار فكنت مستغربا وأخذت اكلمه لا تركز على الدين والقرض، ركز على الثراء ركز على نجاحك وما تحققه من انجازات، مهما قلت اعطها اهتمام، غذيها بمشاعر الحب والبهجة، فيقول أصر هو على التركيز فيما لا يحب بينما كنت أركز فيما أحب وأنجز وحرصت على مكافأة نفسي بعد كل إنجاز أقوم به .

فدخلت أنا عالم الثراء وعاد هو إلى وظيفته حاملا معه مشاعر الألم وزاد حالته سوءا لأنه أصبح هناك قرضا أيضا يزيد على راتبه .

وأصبح يروي لأصدقائنا كم كان حظه خائبا بعكس حظي، وكنت أبتسم وأردد بفخر

(أنا صنعت حظي).

؟ التمرين التاسع عشر

١. **احصر ديونك المالية في ورقة واحدة .**

٢. **قم بالتواصل مع الدائن أما باتصال ليعلم أنك تراه في دائرتك و أنك مهتم لدينه .**

٣. **أعقد النية على سداد ديونك** (أنوي أن أسدد كل ديوني بسهولة ويسر وحب)

٤. **ابدأ بوضع سياسة السداد (من الأسهل للأصعب / أو من الأكثر ازعاجا فالأقل من الأكبر فالأصغر أو العكس)**

٥. **لا تنسى أنه الدين لا يتجاوز نسبته ٢٠ ٪ من المدخول .**

٦. **ابدأ بالسؤال الصح وركز فيما تريد**

كيف أكون أكثر ثراءا ؟ وتساءل عن مهنتك أن كنت تملك مشروعا خاصا .



أحسن لحظة في الدين هي حين نقوم بسداده

مثل روسي



اليوم العشرون
سلّم للثراء

للثراء خطوات ودرجات ولا يطلب منك الآن أن تحققه بلحظة على ما نقوم بفعله معا هو تشكيل صورة واضحة لثرائك المالي وكيف يمكن أن تصل إليه .

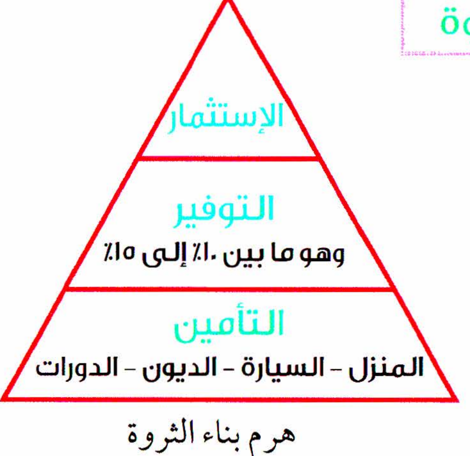
وللعلم هنا لا أضع وقتا محددا للثراء فأنا على يقين بأن الرزق مقسم من الله سبحانه وتعالى وأنه ما أفعله بالتخطيط لثرائي هو دوري كبشر تاركة ومتكلة على الله سبحانه وتعالى في النتيجة .

وكما ذكرنا سابقا انطلق لثرائك من الواقع إلى الطموح وتذكر أنه كلما حققت هدفا في الواقع اقتربت أكثر من طموحك ويبدأ الواقع حين يعلم الإنسان حقيقة ماهية ثروته الحالية ويمكن حساب ذلك عن طريق حساب،

الأصول - الديون = الثروة

وهي ما يركز عليه الأثرياء .

وأن نركز على هرم بناء الثروة وهي ما تحدث عنها
الاستاذ صلاح الجيماز في أحدى دوراته التدريبية عن المال :



هرم بناء الثروة

وهو يبدأ بالتأمين : وهي المصاريف الأساسية لك شخصيا . (المنزل / الديون / التعليم والتطور).

و يتوسطه التوفير : وهو الادخار وقد ذكرنا سابقا بأن نسبته تتراوح ما بين ١٠ ٪ إلى ١٥ ٪ شهريا .

واعلان الاستثمار : وهو ما يشكل لنا الهدف الأساسي من الادخار، الغرض منه هو تشغيل المال لنا أي أن تجعل نقودك تجلب لك مزيدا من النقود وله عدة مسميات ذكر أحدها الكاتب ت.هارف ايكر بما يسمى بالدخل السلبي والدخل النشط .

والدخل النشط : هو أن تعمل أنت لجلب مالك .

والدخل السلبي : هو أن يعمل مالك لجلب المال لك وهنا يكون التركيز في الاستثمار أن نعزز ونكثر الدخل السلبي. ويقصد بالسلبي أنه سلوكنا سالب اتجاهه أي بلا عمل .

؟ التمرين العشرون

١. **ابدأ بجرد وحصر ممتلكاتك كاملة**

٢. **اكتب في ورقة منفصلة جميع ممتلكاتك**

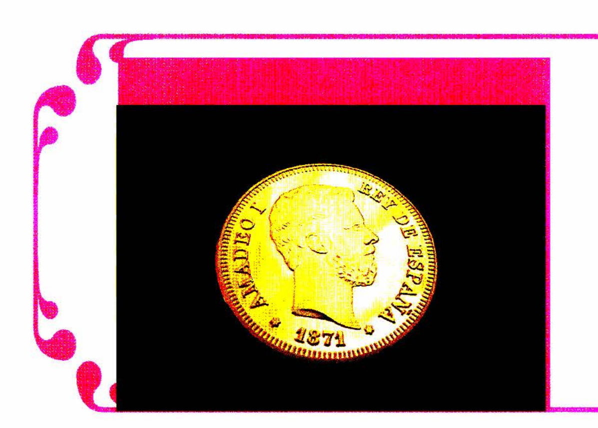
مجوهرات / عقار / أملاك / قيمة مشروع / سيارة / كل شيء يسجل بورقة.

تحت مسمى الاصول ثم اطرح منها الديون =ثروتك

(   ) - (   ) = (   )

٣. **احصر كم لديك من الدخل النشط والدخل السلبي ؟**

الآن انت تركز حقيقة في ثرائك .



صنعت النقود مستديرة لكل تسير

مثل إنجليزي

اليوم الواحد والعشرون

مصادر دخل جديدة



لو ذهبت إلى رؤية أي مبنى في بلدك في مرحلة البناء ستلاحظ مدى شقاء العامل وجهده الكبير وأنت تعرف يقينا في داخلك أنه هناك مهندس هو من صمم هذا المبنى .

ولو قارنت راتب هذا المهندس مع راتب العامل ستجد أنه بالتأكيد راتب المهندس أضعاف مضاعفة لراتب هذا العامل المعادلة بسيطة، الفكرة هي أغلى ما تملك والثري الحقيقي هو من يعي ذلك ويهتم لذلك ويضع ذلك موضوع التنفيذ.

الفكرة لوحدها لن تفيد وإن كانت مبدعة، الثراء يأتي من فكرة مبدعة يمكن تنفيذها وتحويلها إلى مصدر من مصادر الدخل، قال لي أحد المتخصصين بريادة الأعمال أنه من يملك ٣ مصادر لدخله يسمى (عايش) ومن يملك أكثر من ٥ مصادر للدخل يسمى (ثري) لست مع هذا التصنيف إلا أنني مع التوسع في العمل وتحويل الأفكار إلى أعمال وبالتالي مصادر دخل والنقطة الفاصلة هنا هي : نية الاستمتاع، فإن تعمل لتصنع دخل سلبي قدر ما استطعت ليتكون لك ما تريد من مصادر ثراء بجهد قليل منك، كأن يكون مجهودك لفترة محددة من الوقت كمسألة تأليف كتاب مثلا فالكاتب يجتهد فترة الكتابة فقط أما بعد إصدار كتابه، تحول هذا الاصدار إلى دخل سلبي لا يحتاج منه جهد وتحول لأحد مصادر دخل له .

لذلك في ذكر الذكر السابق لهرم الثراء ذكرنا أنه

يتوجب أن تكون القمة للاستثمار وما يدخل من هذا الاستثمار يعاد ليتحول إلى هرم جديد، يتناول السابق أوله تأمين أوسطه ادخار و أعلاه استثمار .

أما هذا الهرم الثاني فيتوجب أن تكون نسبة الادخار منه تتراوح ما بين ٤٠٪ إلى ٥٠٪ من اجمالي المدخول نظرا لكونها تشكل سلسلة الثراء الأكبر والتي يطمح لها كل من يريد الوصول إلى الحرية المالية، لذا من هنا ابدأ رحلتك في صنع مصادر دخلك الجديدة .

يقول الملياردير (واران بافيت) عندما طلب منه تقديم نصيحة للشباب وصغار المستثمرين الراغبين بصنع ثرواتهم .

(في الدخل لا تعتمد على وسيلة دخل واحدة بل استثمر دوما لتخلق مصدر أخر للدخل)

؟ التمرين الواحد والعشرون

١. كم مصدر دخل حقيقي لديك ؟

- وهي أي مبلغ يدخل لديك بشكل دوري سواء كان يومي / شهري / سنوي أو غيره .
- سجل مصادر دخلك .

٢. الأن ابدأ بالتفكير ما الذي يمكن أن أقوم به وأحقق من خلاله مصدر جديد للدخل لي .

وبصيغة أخرى

- ماهي الفكرة التي يمكن أن أحولها لمصدر دخل جديد لي ؟



النجاح يجر النجاح، كما يجر المال المال

شامفور



اليوم الثاني والعشرون
المال والمشاعر

لأنه أصل كل سلوكيات الإنسان نابعة عن شعور، فأن فهم مشاعرك يفسر الكثير من سلوكياتك بالإضافة اننا كبشر نحتاج

معتقد + شعور+ طاقة مناسبة = هدف محقق

كي نتمكن من صناعة الواقع الذي نريده لحياتنا الحالية وفي المعتقد سبق وشرحنا وتحدثنا عن كيفية اكتشافه وتغييره في حال ما كان معتقدا معيق لهدفك المالي والآن نتحدث عن شعور اتجاه هذا الهدف،

لاحظ عزيزي، عزيزتي / القارئ، القارئة ،،

أنه كل ما تقوم به نتيجة شعور، فأنت تأكل متى ما شعرت بالجوع، وتتوقف عن الأكل متى ما شعرت بالشبع.

لذا نحن نعلم يقينا أنه الشعور يساهم بتحريك الإنسان اتجاه أمرا وابعاده عنه ،

والمقصود بالشعور في حديثنا هذا هو الوصول للحالة الجوهرية لهدفك المالي .

فالأصل في الإنسان أنه يمر بمشاعر كثيرة وعديدة ليصل بالنهاية لشعور رئيس وهو أصل جميع الغايات

والمشاعر السابقة أي أنه الإنسان في وعيه لحقيقة شعوره اتجاه المال وما هي الحالة الجوهرية له سيلاحظ أنه سيصل إلى مرحلة لا يرى بها ولا يشعر بأنه هناك مرحلة بعدها .

عادة ما تكون هذه المرحلة مرحلة ارتياح عام وهدوء عجيب و انسجاميه قصوى بين العقل والروح والجسد.

تقول د . كونايري أندريز في دراساتها أن الناس تنتهي إلى خمسة حالات جوهرية فقط :

١. رضا الله والتوحيد .

٢. شعور الاتصال مع الكون .

٣. شعور الاندماج ما بين الروح والعقل والجسد .

٤. الحب المطلق .

٥. الاستحسانية .

وصولك للحالة الجوهرية اتجاه هدفك طريقة تصل بك لمعرفة حقيقة، ما يحقق لك المال من شعور .

أي أن تتعرف على روحك في العمق .

والآن انتقل إلى التمرين التالي .....

؟ التمرين الثاني والعشرون

١ . **اكتب نيتك اتجاه هدفك المالي**

كمثال : (انوي الحصول على مبلغ .... بالعملة من اختيارك)

١ . **ابدأ التمرين :**

- أجلس في مكان هادئ لا انقطاع فيه .
- تنفس لمدة دقيقتين تقريبا .
- ابدأ بالتواجد بالمكان الذي تحبه بعد تحقيقك لهدفك .
- تنفس ومع كل نفس تزداد شعور بالاسترخاء .
- استمتع بمكانك راقب تفاصيله .
- الآن اجلس في مكانك المفضل و أجب عن الاسئلة التالية :
- أنت الآن حققت هدفك الذي تحب بالطريقة التي تحب فما هو شعورك ؟

(أجب) كمثال (المتعة)

- ممتاز، أنت الآن مستمتع بالشكل الذي تحبه وبالطريقة التي تحبها فما هو شعورك ؟

(أجب) كمثال (الحرية) .

ممتاز، انت الآن مستمتع بحريتك بالشكل الذي تحب وبالطريقة التي تحبها فما هو شعورك ؟

(أجب) كمثال (الاستقرار)

- ممتاز، انت الآن مستقر بالشكل الذي تحب وبالطريقة التي تحبها فما هو شعورك ؟

وهكذا استمر بطرح هذا السؤال إلى أن تصل إلى حالة من حالتين :

- لا يوجد شعور .
- الشعور بالرغبة بالبكاء .

في الحالتين شكرا لتطبيقك لقد اكتشفت حالتك الجوهرية حالتي الجوهرية اتجاه هدفي المالي هي..............

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



السعادة لا يمكن أن تكون في المال أو القوة أو السلطة بل هي في ((ماذا نفعل بالمال والقوة و السلطة ؟.

مصطفى محمود

اليوم الثالث والعشرون

المال والحب



شعوران لا يجتمعان بقلب الإنسان اتجاه فكرة واحدة الخوف والحب، فالحب هو الشعور بحالة القبول والمتعة والبهجة والتي لا تتماشى مع مشاعر الخوف التي يمكن أن تتسبب بفقدانك لما ترغب به .

هناك الكثير من الناس الذين ارتبط معهم المال بفكرة في الماضي اما خلاف عائلي أو موقف معين وهو ما يخلق الرابط الذي ما بينك وما بين هدفك المالي، وأحد الأسباب في وجود هذا الارتباط إلى الآن هو الشعور بالخوف من امتلاك المال.

كأن تكون رأيت شخصا تحبه (والدك) مثلا وقد كان فقيرا ومحبوبا ثم أصبح ثريا فتغير وقد يكون تغير لأسباب أخرى، ولكن في مرحلة ما لم تكن تعي ذلك فترك العائلة وابتعد عنها وهنا قد يشكل هذا الموقف.

خوف من الفقدان لدى أهل هذا الشخص فهنا يرتبط المال مع الخوف وبالتالي يعمل هذا الشعور على توجيه الإنسان بشكل واعي أو غير واعي بإبعاد المال عنه خوفا من المال ونتائج حصوله عليه، لذا كان من المهم استبدال الحب بالخوف، فالحب والخوف لا يمكن أن يجتمعان معا .

ونذكر هنا أن تحب المال لا يعني ما تتصوره من الافلام وغيرها من الدراما أن تحب المال أي أن تصبح جشعا اتجاهه وتحبه لدرجة التعلق فيه ..

المال وجد ليحقق لنا الشعور و انما في حقيقته هو مجرد فكرة لإنسان .

وهنا يتضح أنه حب المال هو حب لتلك المشاعر التي يمدك بها .

؟ التمرين الثالث والعشرون

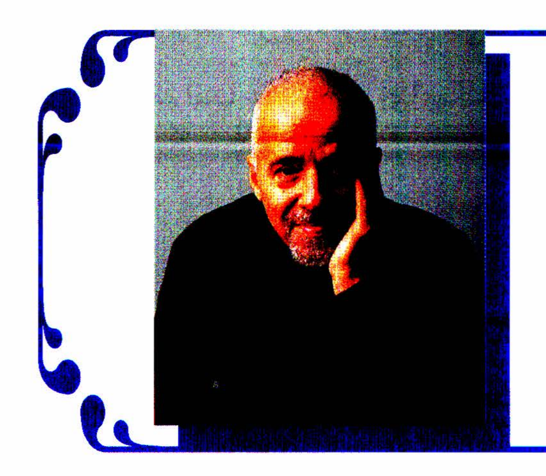
١. **اولا : أسأل نفسك ما هو شعوري اتجاه المال خوف أم حب ؟ ولماذا ؟**

٢. **ثانيا :**

- أجلس في مكان هادئ لممارسة تمارينك بلا انقطاع .
- اجلب معك مبلغا نقديا ولو كان بسيطا.
- امسك هذا المبلغ واستشعره وأنت مغمض العينين .
- خذ نفسا عميقا .
- الآن اسأل ما هو شعوري اتجاه هذا المال ؟
- ان كانت الاجابة حب ممتاز، وان كانت خوف استمر بالتنفس .
- واسأل لماذا أخاف من وجوده لدي ؟
- الآن اسأل أين يوجد هذا الخوف في جسدي ؟
- اتجه لمكان الألم وتخيل أنه الهواء يدخل من خلالها وهي تتنفس .
- استمر فترة ثم أسأل من جديد اين مكان الالم في جسدي ؟
- ستلاحظ أنه ربما ينتقل لمكان أخر .
- إذا وجدته كرر عملية التنفس من خلاله .
- تنفس لمدة دقيقتين

- ثم أسأل من جديد أين مكان الخوف في جسدي ؟
- واذا وجدته انتقل استمر بملاحقته بكل مكان في جسدك حتى تصل إلى مرحلة تشعر بأنه أختفى .
- خذ نفسا عميقا .
- الآن شكل حولك دائرة أو فقاعة .
- لونها باللون الاخضر الجميل مع تكرار كلمة (حب)
- يمكنك أن تذكر الاذكار الخاصة بك
- (الاستغفار / المعوذات) كلمات جميلة مثل (حب) (توافق) (انسجام) .
- خذ نفسا عميقا وتدريجيا يمكنك العودة إلى مكانك هنا والآن ١،٢،٣ افتح عينيك بهدوء .

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



لنبحث عن الحب أولا، فكل شيء آخر سيأتي لاحقاً.

باولو كويلو

اليوم الرابع والعشرون

الاستحقاق



الأصل أنه الإنسان يولد مع شعور كامل بأنه يستحق كل ما في الكون، يستحق الحب، يستحق النجاح، يستحق الخير، يستحق الثراء، ويستحق الصحة الجيدة والاصدقاء الرائعون .

إلى أنه في مراحل تنشأت الإنسان يخضع لعملية تغيير في الغالب تعمل على تغيير تلك المشاعر بحسب البيئة، أحيانا في اتجاهات للأفضل واحيانا أخرى للأسوأ، وهناك علامات كثيرة تبين فكر الإنسان من حيث إحساسه بالاستحقاق من عدمه وأحد أخطر ما قد يحصل للإنسان أن هذا الشعور بعدم الاستحقاق يعمل على أهدافه وتلك العملية قد تكون بوعي وأحيانا بلا وعي وهناك أمثلة عديدة على عدم الاستحقاق اتجاه المال منها، أن يضع الإنسان لنفسه هدف مالي وقبل وصول الهدف أو وصول يتزامن وجود عطل في سيارته، أو تلف بالمنزل، وقد يكون الامر هنا بغير وعي فالإنسان يعشق أن يعلق كثيرا من الامور على الصدفة .

كذلك من أمثلة عدم الاستحقاق أنه الإنسان يشعر بأنه لا أحد يستحق .

كمثال على ذلك قصة ذكرها الكاتب ت .هارف ايكر عن نفسه بينما يستعد لتقديم دورة تدريبية عن المال يقول: جلست في غرفة الفندق بانتظار أن يحين وقتي وفتحت التلفاز فوجدت عرض لحلقة برنامج Oprah وهي في مقابلة مع الفنانة هالي بيري وقد كانت تتحدث عن كونها ستكون صاحبة أعلى أجر في السينما ووقعت للتو عقدها، فيقول : رحت اسمع حديثي الداخلي حيث كنت أقول، لماذا ؟ ما الذي يجعلها مميزة لتحصل على هذا الأجر ؟ فيقول : انتبهت ووعيت لنفسي وحديثي الداخلي فأخذت أصيح هيا يا هالي، نعم تستحقين هذا المبلغ وأكثر،، أنتي رائعة ،، أنتي مبدعة.

أن نظرتك للأخرين بنظرة عدم الاستحقاق للثراء هي نظرتك لذاتك واعتقاد داخلي في العمق لديك بأن المال سينتهي وأنه لا يوجد ما يكفي للجميع، على عكس احساسك بأن الجميع يستحق وأنت تستحق .

هو شعور بالوفرة وانه هناك مصدر كبير غير منتهي من كل ما أحتاجه وأرغب فيه.

الاستحقاق في العمق هو شعور بالاتصال مع روحك ونتيجة لاتصالك مع روحك سترى بأنك ستؤمن بأن هناك خالق لهذا الكون سبحانه وتعالى وهو من يمدنا بكل ما نحتاجه بهذا الكون وانه ابرز الأسباب لعدم الشعور بالاستحقاق هو النشأة في بيئة تؤمن بالجهد الأكبر وفي هذه البيئة يشعر الإنسان بأنه من الغريب أن يحصل على ما يحب وما يريد بلا بذل جهد .

؟ التمرين الرابع والعشرون

١. أسأل نفسك هل أنت تستحق المال ؟

....

٢. ولماذا ؟ (أكتب صفاتك)

....

....

٣. كم شخص تعرفه حصل على الثراء المالي؟

- وإن لم تعرف يمكنك أن تستعين بالمشاهير من الأثرياء ؟
- اكتب رسالة تعبر فيها عن سعادتك لنجاحه المالي ولزيادة الخير في حياته وانك تنتمي له فريدا من هذا النجاح (لك الخيار بإرسالها من عدمه) .



أنت كإنسان كريم تستحق وغيرك يستحق، لا تمنع الإستحقاق لك ولغيرك، في العطاء لا تقل هذا الإنسان لا يستحق أكثر من هذا، بل أعطي وأنت على يقين أن الغير يستحقون كل الخير

عبدالعزيز العبيد



الامتنان هو استشعار النعم والاحساس فيها يقول سبحانه وتعالى :

﴿ وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾ ﴾ إبراهيم (٧)

من أكثر ما نستفيده من الامتنان هو التركيز فيما نحب ونرغب به وهو ما يتسبب بزيادة هذا الشيء في حياته. الامتنان يعمل على عكس شعور الحاجة، فالحاجة شعور بالنقص بالتركيز عليه تبدأ برؤية الناقص فقط في حياتك وهو ما يزيد الناقص فيها، بينما الشعور بالامتنان هو البدء بملاحظة النعم والخير في حياتك والتركيز عليها، وهي ما تحقق أجمل مشاعر الاتزان النفسي لك فتجنب المال لزيادة شعور ما بحسب حالتك الجوهرية أتجاه المال، ومن مزايا الامتنان انك تبدأ بأن تركز على القطعة الموجودة في السقف فتبدأ تدريجيا بزيادتها في سقف حياتك .

تركيزك في الحب يزيده، تركيزك في الخير يزيده، تركيزك فيما لا تريد في حياتك أيضا يزيده .

؟ التمرين الخامس والعشرون

١. اكتب الامور التي تحبها في حياتك وأنت ممتن لها .

٢. خصص صندوق للامتنان في غرفتك اجعله قريبا منك واجعل عادتك اليومية قبل النوم كتابة ما أنت ممتن له في حياتك .

٣. تمرين الامتنان :

- اجلس في مكان هادئ .
- تنفس لمدة دقيقتين تقريبا .
- تذكر الآن موقف أسعدك، حيث في هذا الموقف وصل لك مبلغ لا تعلم كيف، أو كم المبلغ، شعرت فيه بالسعادة وأنت تستلم هذا المبلغ .

عزيزي اللاوعي (أجلب لي من ذاكرتي المالي موقف أحبه اتجاه مالي)

- تأمل هذا الموقف .
- راقبه، واستمتع بمراقبته .
- الآن تخيل وجود موجة لتغيير اللون باللون الابيض .
- الآن انت تلون هذا المبلغ وتلون هذه الصورة الجميلة .
- الآن كرر كلمة (امتنان)، استشعرها .
- تنفس وعد تدريجيا من ١،٢،٣يمكنك أن تفتح عينيك إذا شعرت بالراحة .

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



الامتنان هو القوة المغناطيسية التى تجذبنا إلى الأحداث السعيدة و الأشخاص السعداء المختلفون و تجذب إلى الأمكانيات الخفية فى الحياة

لويزهاي

اليوم السادس والعشرون

صوت القلب

ان أصدق صوت يمكن أن يسمعه الإنسان هو صوت قلبه .

يقول سبحانه وتعالى ﴿ فَإِذَا سَوَّيْتُهُۥ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِن رُّوحِي فَقَعُواْ لَهُۥ سَٰجِدِينَ ﴿٢٩﴾ ﴾ من سورة الحجر (٢٩) .

وان محل الروح هي القلب، والقلب المحب المتسامح هو قلب نقي صافي مليء بالإجابات اللي تساعد تصل بالإنسان إلى افضل واجمل احتمالاته والمقصود بالاحتمال أنه للإنسان حالات عدة فيمكنه أن يكون سعيدا كما يمكنه أن يكون شقيا .

بل ويمكنه أن يكون اكثر من سعيد إذا ما اختار لنفسه ذلك الاحتمال، ولان في الحياة فرص عديدة وللبشر حالات مختلفة وحاجات متنوعة وجد صوت القلب ليعمل على اختيار ما يناسب الإنسان حقا .

بل ليس فقط ما يناسبه ما يجعل حاله أفضل أيضا (صوت القلب) يبدأ مع الإنسان منذ بداية وعيه إلا أنه التشكيك به وعدم سماعه سبب من أسباب ضعفه مع الوقت وهو ما يسميه البعض (الحدس) .

الحدس هو شكل خاص من أشكال النشاط المعرفي أو المقدرة على فهم الحقيقة مباشرة، دون استدلال منطقي تمهيدي حيث يدرك به ما هو معقول وما هو وراء العقل أي ما هو منطقي وما هو غير منطقي .

يقول اسحاق نيوتن (لا يوجد اكتشاف عظيم تم من دون حدس جريء)

وفي الثراء تأتي الفرص بأشكال متنوعة و أساليب مختلفة يظن البعض أنها لا تصلح للعمل بينما يعمل حدسه على ارسال اشارات بأنها مناسبة للإنسان، ولو استمعت لقصص الاثرياء لوجدت أنه لكل منهم قصته في سماعه لصوت قلبه رغم رأي الآخرين وها هو موقف الأمير / الوليد بن طلال حين أفلس مرتان وقال له والده بأن يتوقف عن العمل بالتجارة ورفض اقراضه فلجأ الوليد إلى رهن منزله وحقق بعدها ثروته اليوم .

ومن صفات صوت القلب :

أنه مريح، هادئ، تشعر بالطمأنينة لسماعه وان كان يقول ما لا يعجبك، تشعر باتزان وأنت تسمعه .

على عكس صوت العقل :

عالي، مخيف، متوتر، المشاعر لا تتزن اثناء سماعه .

والان انتقل للتمرين التالي ...

؟ التمرين السادس والعشرون

١. **اكتب موقف تتذكر انك سمعت صوت قلبك فيه ولم تستجب له ثم ظهر أنه على حق ؟**

....

....

٢. **اذكر موقف استمعت فيه لصوت قلبك ؟**

....

....

٣. **ضع يدك الآن على قلبك :**

تعهد له بأنك ستثق به وستبدأ بسماعه واحترامه في الأيام القادمة

كرر الآن :

أحبك، ومن الآن فصاعدا أتعهد بأن أثق بك ،، أحترمك ،، أمتن لاجاباتك

شكرا ...

٤. **تدرب الآن على أن تسمع له في مواقف بسيطة تدرج حتى تصل للقدرة على سماعه بالمواقف الاكبر والاهم .**

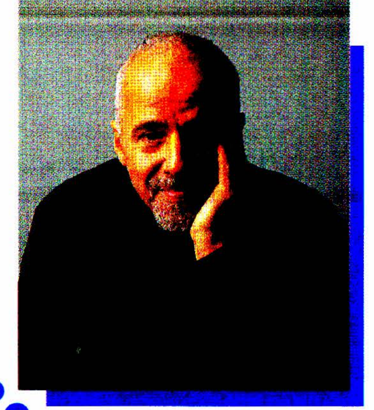
....

....

إن وقتك محدود، لذلك لا تضيعه بأن تعيش حياة أو حلم شخص آخر!

وعليه فلا تسلّم للآخرين دماغك بشكل كامل مستسلما لكل معتقداتهم و افكارهم.

لا تترك الضوضاء الناتجة من أصوات أفكار الآخرين تغطي علي صوت نفسك، وتكمم فاه قلبك.



فقط اتبع حدسك، واستمع إلي قلبك، فهم ببساطة يعرفون ما تريد وهم من سيرشدونك إلى ما تريد، ولا شئ سواهم سيفعل.

هذه حياتك أنت، لا تقبل بالاختيارات الخاطئة، و لا تسمح لأحد أن يضعك في قفص و يقيدك و افكارك، جرب ما تود تجربته، اذهب إلى حيث تريد كن انت الذي بداخلك فقط اتبع حدسك و استمع إلى قلبك

باولو كويلو

اليوم السابع والعشرون

التأمل وفوائده



لذا كان ولا زال التأمل أحد العبادات المهملة والتي احتوت عليها تقريبا جميع الديانات و أكدت على أهميتها فلو عدت لقراءة قصص الأنبياء لعلمت أنه الكثير منه روي عنه التأمل لفترة طويلة قبل نزول الرسالة وكان في ذلك تهيأة لجميع الأنبياء والمرسلين عليهم السلام، لحمل الرسالة فهو يشكل حجر الأساس لتطوير البصيرة لدى الإنسان .

فالأصل بالإنسان المتزن أن لديه ترابط بين روحه وجسده ونفسه والتأمل هو طقس ممارسة يقوم فيها الفرد بتدريب عقله لتحفيز الوعي الداخلي، ويكفي الإنسان أن يمارسه يوميا لمدة ١٥ دقيقة فقط وأبرز فوائده، الاسترخاء وشعورك بالإتصال بروحك والتحرر من جميع ضغوطات الحياة المختلفة، أثناء التأمل يرتفع منسوب السيروتونين ويفعل المناطق في الدماغ وخصوصا الفص الايمن المسؤول عن الابداع مما يرفع الالهام لدى الإنسان ويسمح لتدفق الافكار الجديدة وبالتالي كل فكرة جديدة تساوي ثروة جديدة، كما وجدت الدراسات أنه الإنسان المتأمل لديه رضا عالي عن ذاته مما يخلق لديه قدرة على الابداع اكثر، كما أنه وجد العلماء أنه قبل النوم يطلق العقل موجات تسمى بموجات بيتا وتلك الموجات تزداد لدى المتأمل وهي التي ترفع مناعة الإنسان ضد الامراض .وهي ما تجعل الإنسان بصحة أفضل والإنسان الاكثر شعور بالصحة هو الاكثر انتاجية وانجاز .

كما عرف ديباك شوبرا التأمل على أنه السكون المتدرج للعقل حتى يصل إلى مصدر الافكار لديه واسماه بعالم (الوعي النقي)

لذا سنبدأ من اليوم بزرع عادة جديدة تخلق لك انسجاما جديدا أولا مع ذاتك ثم مع أفكارك لتسمح لمزيد من الابداع بالتدفق وهو ما نعلم أنه سيكون سببا رئيسيا لتحقيق الثراء المالي .

؟ التمرين السابع والعشرون

- اجلس في مكان هادئ
- تنفس لمدة دقيقتين
- راقب عملية التنفس (الشهيق والزفير)
- استرخي واشعر باسترخائك في كل انحاء جسدك .
- اسمح لنفسك أن تكون بلا قيد .
- تنفس بهدوء .
- الآن ردد عبارة أو كلمة تشعرك بالهدوء والانسجام كمثال أن (ياالله)
- استشعر الكلمة لمدة خمس دقائق .
- الآن عد هنا والان بهدوء واستشعر وجودك في المكان .
- عد ١،٢،٣ افتح عينيك متى ما شعرت بالراحة

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.

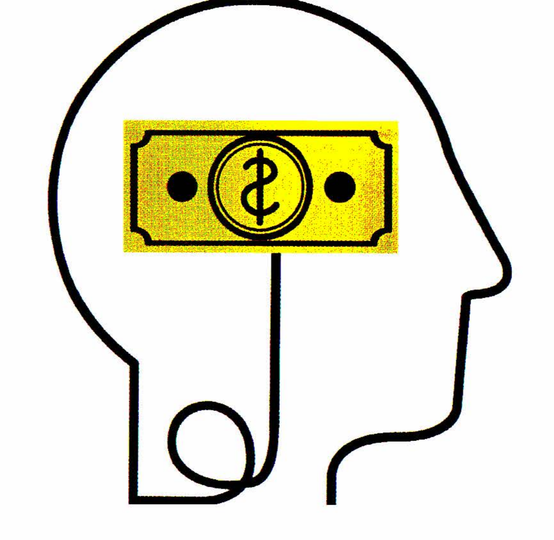


التأمل يعني أن تفرغ نفسك من كل ما وضع المجتمع فيك

حتى تتمكن من أن تمتلك رؤية نظيفة وصافية

حتى تصبح لديك قدرة عكس كالمرآة ..

أوشو



اليوم الثامن والعشرون

المال والتعلق

الاعمال كالبذور ترميها و لا تستعجل ثمارها تقوم انت ببذل الجهد المناسب للعمل وتترك النتيجة تظهر في الوقت المناسب لك ولهدفك .

لذا من أكبر الاخطاء التي يقع بها البعض هو الانتظار ولا يعلمون بأنه الانتظار يجلب لك مزيدا من الانتظار، الانتظار يجعل الإنسان في موقف تعلق مما يكون سببا في اعاقة الهدف المطلوب .

التعلق هو الشعور بالحاجة الملحة، والحاجة الملحة تعني التركيز على النقص لا الثراء، الم تلاحظ كم مرة كنت تلح وتفكر بموضوع معين وفي يوم نسيته فتحقق !!

نعم ،، يتحقق لانك ببساطة لم تعد تشعر بحاجة لهذا الهدف، هناك فرق شاسع بين مراقبة الهدف والتعلق فيه، في مراقبة الهدف تراقب فقط بلا مشاعر بإعاقته .

بينما الانتظار تتعلق وتشعر بمشاعر متدنية مما يتسبب بإعاقته، لذا كان نسيان أهمية الهدف أحد الامور المهمة لجعله يتجلى بسهولة ويسر .

وهناك عدة تمارين يمكن ممارستها لفك الارتباط بهدفك المالي يمكنك أن تتدرب على ممارستها في التمرين التالي .....

؟ التمرين الثامن والعشرون

١ . **بعد تحديد هدفك المالي، تخيل حصولك عليه وأجب عن السؤال التالي :**

ما الذي تنوي فعله بعد أن تحقق هذا الهدف :

١ . ...

٢. ....

٣. ....

٤. ....

٥. ....

(أحرص على التنوع بين أمور بسيطة يمكن فعلها الآن و أمور أكبر)

٢. **اختر أحد اجاباتك السابقة وابدأ بفعلها الآن .**

(انشغل بهدف جديد يتسنى لهدفك أن يتحقق بلا معيق منك)



لا تتسرع بعمل شيء،
بل انظر جيداً لكل خطوة وفكر منذ
البداية ما قد تكون عليه

إدوارد ويمبر



اليوم التاسع والعشرون

الشاكرات السبع وأثرها

بعيد عن الجسم الفيزيائي المادي للإنسان، بوجد هناك جسم اخر للإنسان وهو الجسم الروحي وهذا الجسم يشكل اهتزازات من الصور ويتشكل بطريقة بحيث تخلق مراكز طاقة متعددة، كلمة شاكرة هي كلمة سنسكريتية ومعناها عجلة (دائرة) فمن يتمكن من رؤية الشاكرة يلاحظ عجلة من الطاقة تدور باستمرار ويرى (كلير فويانتز) أن الشاكرة عبارة عن عجلة ودوائر ملونة من الزهور بمحور من الوسط وتبدأ هذه الشاكرات من القاعدة الجذرية إلى اعلى الرأس، وكل شاكرة تهتز وتدور بسرعة مختلفة، فالشاكرة الأولى تدور بأدنى سرعة بينما الشاكرة السابعة تدور بأعلى سرعة وتتلون الشاكرات بألوان قوس قزح، (الأحمر، البرتقالي، الأصفر، الأخضر، الأزرق، النيلي، البنفسجي) .

وان هذه الشاكرات قد تصاب بحالة من عدم الاتزان أو حتى تتعطل، ولهذا تأثير كبير على طاقة الإنسان الحيوية ومن أعراضه :شعور الفرد بأنه متعب وكسول ومحبط كما قد يصاب أحيانا بالخوف والشك على عكس ما يحصل حين تتوازن هذه الشاكرات فإتزانها يؤدي إلى صحة البدن والأحاسيس، جميعنا نمر بمواقف جيدة و أحيانا غير جيدة و ردود افعالنا اتجاه هذه المواقف مختلفة فالبعض يتعلم كيف يقبلها و يواجهها ويتعامل معها بينما اخرون يغلقون مشاعرهم وهنا تتوقف الطاقة الطبيعية عن التدفق وهذا المؤثر يؤثر على تطور ونمو الشاكرات، كما أنه توقف الإنسان عن التجربة من جديد أو الإقدام على تجربة جديدة في حياته يغلق أيضا تلك الشاكرات، بينما عندما تعمل الشاكرات طبيعيا تكون مفتوحة وتدور مع عقارب الساعة لتؤيض.

(التغييرات الكيميائية المتصلة ببناء البروتوبلازما التي تؤمن بها الطاقة الضرورية للنشاطات الحيوية) .

الطاقات المعينة المطلوبة من حقل الطاقة الكوني، أن كل شاكرا لها دور خاص بها مهم للإنسان :

فالشاكرا الأولى :

الجذرية مسؤولة عن الاحتياجات الرئيسة للحياة والأمن والأمان ومنها المال والشعور بالدعم والانتماء لذا سنفصل فيها بإذن الله بالأيام القادمة .

و الشاكرا الثانية :

شاكرا البطن أو كما تسمى (مقدس) مسؤولة عن الاحتياجات الاساسية للجنس والخلق والتعلم وتقييم الإنسان لنفسه والصداقة والعاطفة وكثير من الامور المتعلقة بالتعبير عن العواطف من مرحلة الطفولة .

و الشاكرا الثالثة :

شاكرا الضفيرة الشمسية وهي مركز القوة الشخصية ومركز التأثيرات واستقبال الارشاد الروحي والتطور النفسي.

والشاكرا الرابعة :

شاكرا القلب وهي مركز الحب والروحانيات والعواطف وهي تعتبر أهم شاكرا على الاطلاق ولأنها تحتوي على بذور المقدرة على الشعور بالله سبحانه وتعالى والحب الصادق لكل الناس ولكل شيء.

الشاكرا الخامسة :

شاكرا الحنجرة وهي مركز الاتصال والصوت والتعبير من خلال الأفكار والكلام و الكتابة .

والشاكرا السادسة :

تسمى العين الثالثة وهي مركز المقدرة النفسية والتعليم العالي وقوة الطاقة الروحية هي مركز الرؤية والاستبصار والسمو في التفكير.

وأخيرا الشاكرا السابعة :

وتسمى التاجية وهي تمثل الحكمة وهي مركز الروحانية والتنوير والطاقة والأفكار العملية .

وإن لاحظت عزيزي / عزيزتي القارئ أن لكل شاكرة عملية خاصة فيها والاتزان في كل واحدة يؤثر على الباقي كما يؤثر على حياة الإنسان والجوانب المهمة فيها .

والآن انتقل للتمرين التالي ......

؟ التمرين التاسع والعشرون

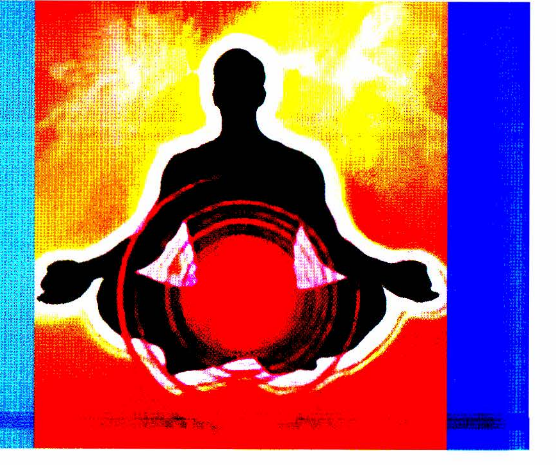
١. **تأمل تنظيف الشاكرات**

- اختر مكانا هادئ لتمارس التمرين بلا انقطاع واحرص على أن تلامس قدمك الأرض .
- خذ نفس لمدة دقيقتين تقريبا .
- الآن تخيل تيار طاقي باللون الابيض الشفاف ننزل من السماء إلى أعلى منطقة الرأس واسمح لهذا التيار بالنزول منه إلى منطقة منتصف الجبهة ثم تنزل إلى منطقة الحنجرة منه إلى منطقة القلب نزولا إلى منطقة البطن ثم إلى منطقة أسفل السر ثم إلى منطقة أسفل الظهر إلى آخر القدم.
- ومع دخول هذا التيار واستشعارك له كرر التالي:

(انوي فتح وتنظيف مساراتي الطاقية وتغذيتها بما يسمح لها بالعودة لإنزالها الطبيعي بكل حب وسهولة ويسر)

- اترك هذا اللون يستمر بالمرور إلى أن تصل إلى مرحلة الشعور بالراحة والاكتفاء.
- الآن تدريجيا عد لمكانك هنا والآن وعد بصوت مسموع ٣، ٢، ١ وافتح عينيك متى ما شعرت بالراحة.

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



اليوم الثلاثون

شاكرا القاعدة (الجذر)

تسمى هذه الشاكرة (ملادهارا) في اللغة السنسكريسية .

تتمركز هذه الشاكرا أسفل العمود الفقري دهذه الشاكرة متصلة بقوة من الأرض وتمدنا بالمقدرة على الأتصال بالأرض.

فغالبا من يعاني خلل في اتزان هذه الشاكرا لا يشعر بالانتماء بل وحتى أن حقق نجاح سيمر بالشعور بأنه خائف وقلق وعديم الثقة بنفسه ومحبط.

وأبرز مشاكل الخلل الجسدية بسبب عدم اتزان في القاعدة هي حدوث مشاكل السمنة \ فقدان الشهية \ الآم الركبة وتعديل هذه الشاكرا واعادة الأتزان فيها تجعل الإنسان يشعر بالتساوي في كل شيء ويشعر بأنه قادر على عمل كل ما يريده. تعديل القاعدة الجذرية يشعرك بوجودك وغالبأ ما تتصل هذه الشاكرا بحب الأم.

إن الإنسان الواعي يمكن أن يقوم بالعمل بطريقتين إما من الداخل إلى الخارج كأن يعزل تلك المشاعر وينتظر تدريجيا تغير الاعراض الخارجيه والأحاسيس، واما أن يعمل من الخارج إلى الداخل أن يعزل سلوكياته وتدريجيا تتغير مشاعره حتى تتقبل سلوكه وتندمج معه ويعاد برمجة الجسد مع النفس.

بينما لا يثنيه البعض إلى قوة التغيير الحاصل فيما لو عمل في الاتجاهين اي لو عمل الإنسان على التغيير في الداخل والخارج معا:

التغيير في الخارج فيما يتعلق بالامور الماليه وهوما عملنا على كثير منه سابقا

- عملية تغيير المعتقدات.
- مواجهة الماضي ومسامحته.
- التحرر من الأفكار السلبية في الماضي.
- إعادة برمجة الفكر المالي وكأمر مهم سنناقش موضوع الانتماء.

فما تعريفنا إلى الانتماء ... هل هو فعلا ولادتك في مكان ما ومع اشخاص تتطلب منك الانتماء إجباريا لهم؟!

في السابق كنت اعتقد نعم بينما الآن أجد أنه الانتماء الحقيقي هوالانتماء للروح أولا فهي من الله سبحانه وتعالى من علينا كل ما عشنا من خلاله.

لا يعني عدم شعورك بالانتماء نكران منك للخير أو لمن أعطاك وإنما يعني شكره والامتنان له مع الاحتفاظ بحقك بأن تنتمي لما تحب، والانتماء يكون لأمور كثيره في الحياة لتعيد اتصالك في هذه الارض فممكن أن تنتمي لهواية تحبها / لعمل تحبه وتتقنه / لمنطقتك / لبيتك / لأسرتك / لكل ما تحبه وتشعر بالوجود بقربه انتمي.

تعلم أن تعيد فتح حلقات انتماؤك وتسجّل منها ما تحب فقط، والأمر الآخر للتجسيد الخارجي هو عملية تنظيف وتقوية العمل على شاكرا الجذر، وهو ما ستتناوله بالتمرين التالي، فانتقل له.



١. **احضر ورقه وقلم واجلس في مكان هادئ مختليا بروحك**

اسأل الآن إلى ماذا أحب أن انتمي

١. ....

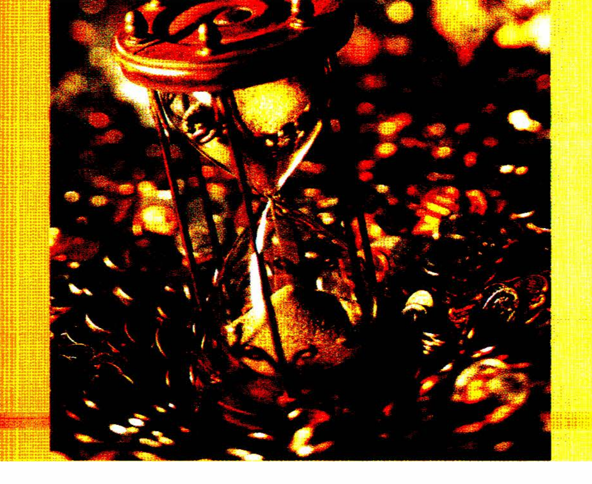
٢. ....

٣. ....

١. **تأمل تغذية شاكرا الجذر**

- اجلس على كرسي في مكان هادئ واحرص على أن تلمس قدمك الارض دون حاجز
- وتنفس لمدة دقيقتين، مع كل نفس تشعر باسترخاء أكبر
- الآن تخيل خروج من أسفل قدمك تمتد إلى باطن الأرض
- هناك في مركز الارض اللون الاحمر الرائع ابدا بسحب هذا اللون متصلا بالحدود إلى جسدك
- الآن (انوي الاستمتاع بتغذية شاكرا القاعده بكميه تساهم في الاتزان فيها) كرر
- تخيل مرور هذا اللون إلى الجذور ثم انتقاله لك
- استمر فتره وأنت تشعر بهذا اللون يدخل إلى هذا المكان
- استمر حتى تشعر بالاكتفاء
- الآن يمكنك تخيل استجاب تلك الحدود تدريجيا
- خذ نفسا عميقا، وعد هنا والان بالعد تدريجيا ١،٢،٣ افتح عينيك متى ما شعرت بالراحه

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



اليوم الواحد والثلاثون

المال والصبر

عرّف ابن القيّم الصبر بأنه (خلق فاضل من أخلاق النفس، يمتنع به من فعل ما لا يحسن و لا يجمل، و هو قوة من قوى النفس التي بها صلا شأنها و قوام أمرها)

ذكرت كلمة «الصبر» و مشتقاتها في القرآن الكريم (١١٤) وبنفس العدد تكرر ذكر كلمة (السرة) ومشتقاتها

و يقول الدكتور خيري العمري في كتابه (البوصلة القرآنية)

((كان الصبر هو صبر المواجهة، صبر التحدي، صبر التغيير، صبر أولي العزم من الرسل الذين غيروا و كافحوا و جاهدوا و تركوا بصمات بالأثار لا تنسى على وجه الحضارة الإنسانية))

إنه صبر الفعل و المفاعلة و التفعيل. الصبر على ذلك كله و في أثناء ذلك كله

إنه صبر البّناء.. الذي يبني الفرد و الأمه))

إن الصبر بمفهومه الحقيقي لا يعني أن تجلس منتظراً معجزة ما، أو تترقب لترى ما سيحصل

إن الصبر الحقيقي يعني أن تبدأ التغيير بأقل جهد ممكن هي خطوة اتجاه رسالتك و بدايتك في طريق التغيير لا عيب أن تكون لازلت في بداية الطريق إلى صناعة ثروتك و ما يهم حقاً هو أن تتعلم هذا النوع من الصبر على التغيير فهناك عوامل عدة تشير إلى أنه لكل أمر وقته وزمانه و صناعتك الآن هي صناعة المستقبل

أنت الآن تبدأ رحلتك لتكون ثريا ماليا ولك الحق بذلك مع احتفاظ حق جسدك بتقبل هذا التغيير تدريجيا وفقا للدراسات الحديثة للدكتور (جو ديسيبنزا) بأنه ذاكره العقل تختلف عند ذاكره الجسد لذا فأن الجسد يستمر بالتصرف كما في اعتقاداتك السابقة لفتره وهنا الدور لك بأن تبقى واعيا لتصرفاتك و ما تقوم به و أن تتعلم كيف تصبر على هذا النوع من التغيير فأنت بدأت برحلتك للتغيير و يحق للجسد أن يبدأ بالاستجابة تدريجيا لطلبك الجديد بالتغيير

وفي اجابة منه على سؤال لماذا التغيير صعب؟

قال يجب أن تبدأ بتفهم أنه هناك بعض التغييرات الجسدية التي تحدث بين المخ والجسد و في كل مرة تكون لدينا فكرة نحن نضع عنصر كيميائي، نحن نملك أفكار عظيمة و غير محدودة و نحن نضع عناصر كيميائية ترسل اشارات للجسد كي يبد بالشعور تماماً كما نفكر كي نكون في نكون في حالة عظيمة و هنا يتضح أنه الشيء النظري الذي يرعى «الفكرة» يدور في المخ و يطلق مجموعة من الدوائر، والدوائر تطلق عناصر كيميائية و هذه العناصر الكيميائية تسافر في الجسد، كمراسل لترسل اشارات للجسد، كي نشعر كما نفكر (كمثال أن اطلقت فكرة انك غير سعيد، الجسد يعطيك الاشارات بأنه غير سعيد والعكس صحيح).

و من هنا نعرف أن افكارنا تحفز الجسد.

فتدخل في حالة الكيان كما سماها و هي حالة دوائر ما بين الأفكار و المشاعر فالفكرة السلبية تجلب المشاعر السلبية كذلك المشاعر السلبية تجلب الفكرة السلبية و هكذا الدائرة فتخيل كون المرء يمر بمثل هذه الدائرة مدة طويلة تكيّف الجسد مع الوقت ليصبح هو العقل و هنا تخلق العادة.

فيعتاد الإنسان هذه العادات جسدياً و عقلياً.

ولتبدأ التغيير حقاً عليك أن تفكر بشكل أعظم مما تشعر ويتطلب ذلك التدريب على الفكرة والشعور مرات متعددة.

حتى يصبح ما تفعله جزءاً من شخصيتك

باختصار:

من المهم أن تصل إلى مرحلة الاتفاق ما بين جسدك و عقلك فمثال لو كان شخص يعاني مدة ٢٠ عام ثم قال و صرّح بأنه قرر أن يكون إنساناً سعيداً

الجسد ذاكرته معاناة والعقل قبل فكرة جديدة

فهنا يعملان ضد بعضهما البعض

ولكن إذا قمنا بتكييف الجسد ليعلم أفضل من المخ فان الجسد يسلّم القيادة من جديد للمخ

و يكون ذلك من خلال بذل الجهد في بدء بعملية التغيير ثم التدريب على الفكرة الجديدة مع كمية من الادارة و الصبر على خروجنا من منطقة الراحة

و يحلل ذلك د(جو ديسبينزا) بقول أنه الإنسان بمجرد أن يبدأ بوضع القرار الجديد موضع التنفيذ فان الجسد يكون في حالة فوضى في البداية و الخلايا تجمع لترسل اشارات المخ إلى الجهاز العصبي المركزي و هو ما يسبب تلك الأصوات التي نستمع إليها (يمكنك أن تبدأ غداً، أنا لا استحق، لا استطيع، هذا صعب) و غيرها من الثرثرة و الأصوات الداخلية فاذا استمع الإنسان لها عادت نفس الدائرة الكيميائية على عكس من لا يقبل تلك الكلمات و يصبر على هذا التغيير.

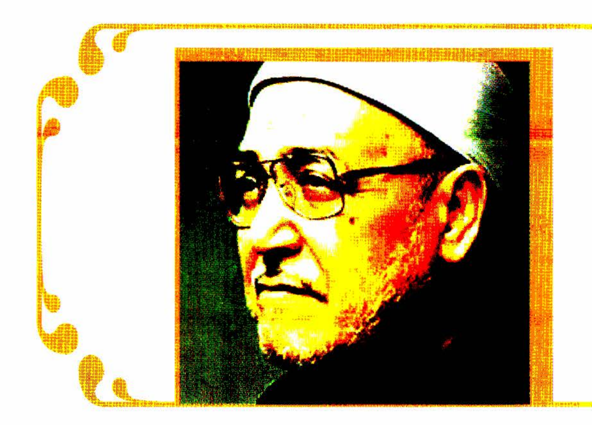
؟ التمرين الواحد والثلاثون

- أنا اتعهد لجسدي و عقلي بالآتي
- أنوي تغيير حالتي المالية بكل حب
- أنوي اتقبل عاداتي المالية الجديدة
- أنا الأن مدير جيد لأموالي و استحق كل ما أطلبه من الثروة

(أنا.........................أتعهد لجسدي و عقلي بأن استمر بعملية التغيير التي أقوم بها اتجاه الجانب المالي في حياتي)

٣. منذ مرحلة بدء اتخاذ القرار ابدأ بتحديد كمية ٢ لتر ماء يوميا (بنية الانسجام مع حالتي المالية الجديدة)

للاستفادة من دور الماء في تجديد الذاكرة



إن كان تغيير المكروه في مقدورك فالصبر عليه بلاده و الرضا به حمق..

محمد الغزالي



اليوم الثاني والثلاثون

مسلسل الثراء المالي

في بداية تناولنا الحديث عن أهمية اتقان و احسان التعامل مع العقل اللاوعي (العقل الباطن)

و الاستفادة من قدراته و تسخيره لخدمة أهدافنا و اوضحت كثير من الدراسات أهمية برمجته بشكل صحيح حتى يمكن الاستفادة منه بشكل أكبر

أتذكر قبل سنتين قرأت في أحد الكتب عن امكانية خداع العقل اللاوعي و جعله يخدم هدفك من خلال صنع الواقع الذي تريده و قال الكاتب لن تخسر شيئا فقط جرب أن تبدأ بكتابة قصتك التي تريدها مع أهدافك و بالفعل بدأت اكتب قصتي على أنه هدفي فيها بأن يكون لي برنامج اذاعي تحقق و أكملت سرد قصتي كما أحب و احتفظت بقصتي ثم انطلقت في حياتي الطبيعية و بعد مدة عرض علي تقديم برنامج اذاعي و اسميته (كرزمتك) و استمتعت بالعمل فيه.

وكنت قد نسيت موضوع قصتي و السيناريو و بينما كنت أنتقل من منزل إلى منزل آخر.

وقعت بين يدي مذكرتي الصغيرة فوجدت فيها.

قصتي التي كتبتها باختلاف تفاصيلها إلا أن قصتي في الواقع آنذاك تشبهها إلى حد كبير.

إن حقيقة العقل اللاوعي لا يميز بين الحقيقة و الخيال.

و هي ما سنتطرق له بشكل أكبر في الأيام المقبلة تجعل الإنسان يتفكر في روعة خلقه سبحانه و تعالى وتسخير كل أدوات و مهارات السعادة و النجاح للإنسان و ما على الإنسان إلا التعلم و التطبيق حتى يتمكن من الوصول للحالة المالية التي يرغب بها.

و الآن انتقل للتمرين التالي...

؟ التمرين الثاني والثلاثون

١. لو كانت حياتك كتاب ويريد العالم بأن يقرأه و يستفيد ماذا ستسمي هذا الكتاب؟

....

....

٢. أجلب أوراق و قلم وابدأ بكتابة قصتك التي تريدها مع الثراء المالي

من كنت و ماذا قررت و ماذا حققت و ما تملكه و نوع الحياة و الرفاهية التي تحب و تريد.

(اكتب نقاط رئيسية و ليس بالضرورة الدخول بالتفاصيل)

ملاحظة : لا تفكر في الكيفية (كيف سيتحقق) و ابتعد عن تحديد الوقت (اتركه يتحقق بالوقت المناسب لك)



كل ما تستطيع تخيله فهو حقيقي.

ابلو بيكاسو



اليوم الثالث والثلاثون

الخيال ودوره صناعة المال

يقول د.وليد فتيحي (العقل أداة لاستقبال المعلومات، لا يفرق بين ما يُستقبل و يُرى بالعين، و بين ما يُستقبل ويُرى بمخيلتنا)

أينشتاين يقول (ان القدرة على التخيل، أهم بكثير من المعرفة)

و يشرح د/ وليد فتيحي بأن الإنسان يستطيع أن يغذي دماغه من خلال تخيل تحقيق الهدف باستخدام صور إيجابية.

مما يؤدي إلى مضاعفة إفراز هرمون الدوبامين الذي يقوم بوظيفتين

١. يجعلنا أكثر سعادة مما يتسبب بجعلنا أكثر نشاطا و حيوية و طاقة

٢. يجعلنا أكثر ذكاء و أكثر قدرة على رؤية الفرص التي تمر امامنا

ان للإنسان قدرة هائلة على أن يعيش في المستقبل الذي يحبه و يريده في خياله قبل أن يتحقق في الواقع

حقيقة البشر في الغالب يعيشون في الماضي و يستمرون بالحديث عنه إلا انهم لا يعلمون أنه بالاستمرار بالعيش بالماضي هم يخلقون واقعا شبيهاً به

ان كنت فقيرا و لا يعجبك ما تراه و ما تعيشه قرر و ابدأ الأن أن تتوقف بالحديث عن حالتك المالية و تبدأ بالإيمان بأن يوم من الأيام سيتحقق ما تريد.

قرأت مرة لأحد المحفزين في موضوع الخيال يقول يجب أن تتخيل هدفك كل يوم هكذا يجب أن تكون عقليتك، عليك أن تعيش هذا الحلم، عليك أن تأكل هذا الحلم، كل شيء تقوم به يجب أن تراه يقودك إلى هذا الحلم، هذه ليست مقولة لتشجيعك بل يجب أن يكون اسلوب حياة، اسمح لحلمك بأن يتملكك.

في إحدى الدراسات التي ذكرها الدكتور وليد فتيحي اتوا بمجموعة من لاعبين كرة السلة و تم تحديد نسبة التسديد الناجح لكل لاعب، ثم تم تقسيم اللاعبين إلى ثلاث مجموعات بطريقة عشوائية .

المجموعة الأولى: جعلوها تتدرب على الرميات الحرة كل يوم لعدة ساعات.

المجموعة الثانية: لم تتدرب أبداً.

المجموعة الثالثة: طلبوا منهم أن يتخيلوا أنه يتدربون على الرميات الحرة كل يوم بخيالهم فقط.

و بعد انتهاء من التمارين وجدوا أن المجموعة الأولى تحسن اداؤها و المجموعة الثانية لم يتحسن اداؤها كما هو متوقع و لكن الغير متوقع أنه مستوى المجموعة الثالثة تحسنت تقريبا بنفس مستوى المجموعة الأولى.

؟ التمرين الثالث والثلاثون

١. **الآن اختر لنفسك موسيقى تحبها أو صوت تفضله (البحر، الطيور، المطر)**

خصص لك يومياً على الأقل ربع ساعة للخيال تضع فيها الحياة اللي تحبها و ترغب بها بدون قيود في خيالك يمكنك أن تذهب لأبعد مدى تريده.

٢. **الآن طبق معي هذا التأمل**

١. اجلس في مكان هادئ.

٢. خذ نفسا عميقا.

٣. مع كل نفس استشعر بالاسترخاء في جسمك بشكل أكبر.

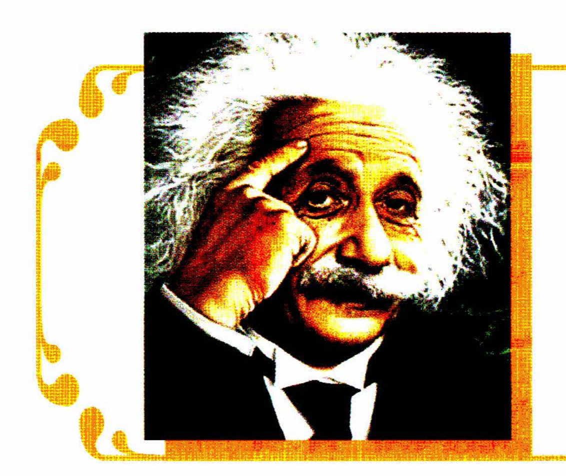
٤. الأن اذهب لهدفك المالي الذي تريد.

٥. تخيل الحياة التي ترغب بعيشها، حدد مستوى الرفاهية الذي تريده.

٦. اضع الواقع الذي تحب.

٧. إذا انتهيت عُد لمكانك الحالي تدريجيا بالعد ١،٢،٣ وافتح عينيك متى ما شعرت بالراحة.

يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



الخيال أكثر اهمية من المعرفة، فهو يحيط بالعالم.

ألبرت أينشتاين



اليوم الرابع والثلاثون

صياغة نية المال

النية عمل و النية دورها الكبير في صناعة الواقع.

يقول الرسول عليه الصلاة والسلام (لكل امرئ ما نوى).

أي أن النية وحدها تكفي لصناعة الحياة التي ترغب بها.

لذا كان من المهم معرفة كيفية صياغة نية المال بالشكل الصحيح و هو ما يبدأ بتفصيل النية بشكل واضح و ستتمكن من ذلك من خلال الإجابة على الأسئلة في التمرين القادم بإذن الله.

و قبل الانتقال للتمرين يجب أن نوضح أن الإنسان كائن مرتبط بمن حوله ولا يمكن له الانفصال عن غيره في هذا الكون لذا فإننا في صياغة النية سنتوجه إلى وضع نوايا اتجاه الآخرين فما تقدم فيه فائدة لنفسك والآخرين يقوي نيتك مما يساهم في تسريع تجلي هذه النيّة.

و الآن انتقل للتمرين التالي...

التمرين الرابع والثلاثون

صياغة النية:

أولاً : النية هي:

أنوي الحصول على ....بكل حب و سهولة و يسر و لطف

ثانياً : صفات هذا المبلغ :

١. نقدي......
٢. شهري، سنوي
٣. بأقل جهد
٤. عمل أحبه و أمارسه بمتعه
٥. عطاء من الأخرين
٦. متغيره لأعلى منه فقط

ثالثاً : لماذا أريد هذه النية ؟

١. مثال: أنوي الصدقة
٢. أنوي تحسين مهاراتي العملية
٣. ....
٤. ....
٥. ....

رابعا : ما الذي يستفيده الآخرون من هذه النية :

مثال :

١. أنوي اكون أكثر عطاءاً مالياً

٢. أنوي أكون سببا لثراء دولتي

٣. ....

٤. ....

٥. ....

خامساً : ماذا سأفعل بعد تحقق و تجلي هذا الهدف

مثال :

١. جلسة مساج

٢. اشتري عقار

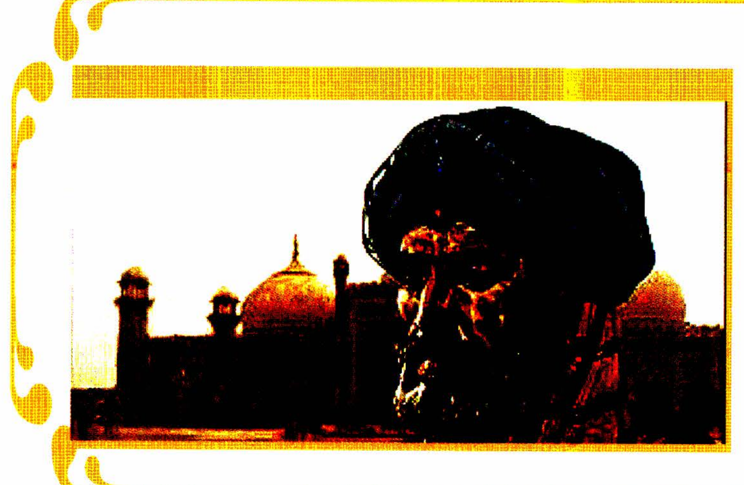
٣. ....

٤. ....

٥. ....

سادسا: اختر من القائمة السابقة ما تراه مناسباً و يمكن تحقيقه و ابدأ بتحقيقه

سابعاً : حدد مبلغا و لو كان بسيطاً و اخرج هذه الصدقة بنية (حمد و شكر لله سبحانه و تعالى على سهولة و يسر و لطف تجليّ نواياك)



فالمؤمن إذا كانت له نية أتت على عامة أفعاله وكانت المباحات من صالح أعماله لصلاح قلبه ونيته ..

ابن تيمية



اليوم الخامس والثلاثون

الهواية والمال

ممارسة الهواية تعني الانشغال بممارسة ما تحب و التوازن في الحياة مطلوب علما بأن الأصل أن الإنسان يعبد الله تعالى و يعمل لعمارة الأرض بكل استمتاع

في كتاب قيمة السعادة عكس الكاتب النظرية عن السعادة فكان الاعتقاد السائد في السابق هو أن الإنسان يحتاج لمؤثرات خارجيه حتى يصل إلى الشعور بالسعادة

و ذكرت دراسة علمية تقول بأن الأصل هو أن الإنسان السعيد هو الإنسان الذي يحقق و يصل لما يحبه و يرغب من أهداف في حياته

و تم تطبيق هذه الدراسة على أكثر من ٢٧٠ ألف شخص حول العالم و ما السعادة إلا حالة يختار الإنسان أن يعيشها بلا شروط أو قواعد

و أحد الأمور التي تساهم في سعادة الإنسان و تعديل حالته و إعادة اتزانه هي ممارسته لأمر يحبه

كما أن الهواية تسهم بشكل كبير في فصل الإنسان عن أهدافه و ازالة التعلق بالهدف

وجودك أمام هدفك لوقت طويل يعيد خلق مشاعر الحاجة بينك و بين هذا الهدف

لذا فإن فائدة ممارسة الهواية تخلق لك مشاعر سعيدة تشغلك عن الهدف بشكل ايجابي يساهم في تسريع عملية التجلي للهدف المالي

؟ التمرين الخامس والثلاثون

١. إذا كنت لا تعرف هوايتك :

ابدأ الآن بكتابة الأمور التي تحب ممارستها و لا تشعر بالوقت أثناء عملها ؟

- ....
- ....

٢. إن لم تعرف يمكنك أن تكتب قائمة بالأمور التي يمكن أن تمارسها و تحديدها جميعا كمثال.

أ. الفروسية.

ب. السباحة.

ت. الرسم.

ث. العزف على البيانو.

وهكذا ... ثم اختر واحدة واحدة واذهب لممارستها مرة واحده فقط وانظر لمشاعرك.

٣. اختر هواياتك وابدأ بتحديد جدول أسبوعي لها

ولو كانت مدة نصف ساعة اسبوعية ستكون كفيلة بتحقيقك الاتزان النفسي.



الهواية تهذب .. الهوى.

أحمد الشقيري

اليوم السادس والثلاثون
معيقات الثراء



لأنه الله سبحانه وتعالى خلق الإنسان وتكفل له بالفرص في هذه الحياة وأعطاه حق الاختيار والذي على أساسه ستكون محاسبته فانا أؤمن بأنه الإنسان في غالب الوقت هو من يتسبب في إعاقة أهدافه أحيانا يكون ذلك بوعي واحيانا بغير وعي.

بوعي أي أن يكون الإنسان على علم بالخطوات التي تقوده لتحقيق هدفه ولا يقوم بها مع علمه بذلك وهذا ما يندرج تحت مسمى (التدمير الذاتي).

وبغير وعي أي أن تكون هناك بعض الأمور التي لا يعلم الإنسان أنه بسبب وجودها يتأخر تحقيق تجلي الهدف بسببه منها:

١. تعليق الهدف على شرط: كأن يقول الشخص (لن أتزوج حتى أعمل) هذا قرار واضح ومباشر لتعليق هدف الزواج على شرط العمل وهذا أمر شائع الحدوث وغير صحيح وينبغي أن ينتبه الإنسان لمثل هذه الامور في حياته .

٢. الانتظار: وقد سبق الاطالة وشرح أثر الانتظار على الاهداف ودورها في صناعة التعلق بالهدف المالي وذكرنا أن الانتظار يجذب مزيدا من الانتظار.

٣. عدم الوعي لإبعاد الهدف: كأن يكون الشخص قليل المسئوليات في الحياة ومسئول فقط عن نفسه ويعلم بانه في حال تحقق هدفه بالثراء المالي سيزيد احتمال أن يكون لديه مسئوليات أكبر كأداة أملاك أو موظفين وغيرها من هذه الامور والتي قد تربك البعض أحيانا إلا أنه أحد أهم صفات الأثرياء أنهم يعلمون بأبعاد تحقق هذا الهدف ويستمتعون بأداء هذا الدور.

٤. إرسال نوايا معاكسة: لهذا كانت الكتابة مهمة في مجال الأهداف حتى يتمكن الإنسان من مراقبة ارساله للنوايا فبعض الاحيان يكون الارسال لنوايا معاكسة سببا في عدم تجلي هذا الهدف كأن يقول شخص مثلا أنوي امتلاك مبلغ مالي ثم يقول لا لا أريد مالا بل أنوي فقط امتلاك عقار وبعد مدة يعود ليقول أنوي امتلاك سبيكة ذهب ويستمر في هذه الدائرة اللامتناهية من الرغبات وتلك تكون أحد أسباب ايقاف تجلي النوايا للإنسان.

٥. إهمال طاقة المكان: وهي أحد الأمور التي تقوم بإبعاد الهدف عن الإنسان بشكل غير واعي. لذا كان أقل ما يمكن زرعه كصورة ذهنية للهدف بشكل صحيح هي الالتزام بترتيب المكان والمحافظة على طاقته بأفضل وضع ممكن.

ولاحظ أنه بمجرد مراقبة النوايا وملاحظتها سيكون الحل للوضع المتسبب بإعاقة عملية التجلي.

؟ التمرين السادس والثلاثون

١. **أجب عن الأسئلة التالية واكتب اجابتك لتتمكن من مراقبة أفكارك:**

أولا: هل وضعت شرطا ليحقق قرارك المالي؟

....

ثانيا: هل انت تعيش فترة انتظار لهدفك المالي؟

....

ثالثا: هل تقبل بكل ما سيحدث بعد تجلي هدفك في الثراء المالي؟

....

رابعا: هل ترسل نوايا متضادة أم تعلم حقيقة ما تريد وتنوي؟

....

خامسا: هل مكانك مهيئ للراحة والهدوء أم أنك غير مهتم بهذا الجانب؟

....

يمكنك أن تستعين بكتاب للدكتور يوسف البدر بعنوان (الفونج شوي)

وابدأ من الآن بتنظيف مكانك خصوصا من الغبار والأتربة واستخدم بالتنظيف الماء والملح ويمكنك أن تبخر مكانك بخشب الصندل وهو ما يعرف عنه رفعه لطاقة المكان أو المرامية وهي قريبة منه في أداء ذات الوظيفة.

* اختر روائح عطرية تنعشك واجعل مكانك شبيها بك.



ما يجب أخذه على محمل الجد هو مسؤوليتنا وليس أنفسنا ..

بيتر اوستينوف

اليوم السابع والثلاثون

مسرعات الهدف المالي

لأن الكون ذبذبي ويتأثر بكل ما يغرسه الإنسان بشكل صورة ذهنية فأن هناك بعض الخطوات التي يمكن للإنسان أن يقوم بها بعد الانتهاء من جميع خطواته السابقة في صياغة والبدء بكتابة الهدف المالي ومنها استخدام بعض التقنيات المفيدة لغرس الهدف في اللاواعي مما يرفعه ليتعامل مع العقل العالي المطلق لما يسمى الذبذبات العالية التي تساهم في تسريع جذب الهدف للإنسان. ومن هذه التقنيات :

١- استخدام برنامج يدعى (video maker) لصنع ما يسمى بالـ(mind movie) وهي ما تحدث عنه الاستاذ/ محمد باحارث في برنامجه في اليوتيوب بعنوان (القوة الخامسة: تجربتي في قانون الجذب)

وشرح فيه كيف استطاع أن يكتب ويحدد أهدافه ثم وضع لها صور ذهنية ومنها رغبته في مقابلة شخصيات مثل بيل غيتس والدكتور و وضح فيها الطريقة التي استخدمها لتساهم في تجلي اهدافه.

٢- استخدام تقنيات تساهم في رفع استخدام الفصين من الدماغ وهو ما يرفع الانجاز عند الإنسان ويربط ما بين المنطق لديه والتنفيذ وبين الخيال والقدرة على صناعة الواقع مثل برنامج (holosync) هدفه هو أن يوصل الفص الأيمن بالفص الأيسر وهذه التقنية يتم تطويرها لمدة تفوق الـ٢٠ عام ويمكن استخدامها والاستماع لها علما بأنها لا تصدر كلمات وانما ذبذبات فقط ومهم أن يستمع لها الإنسان وهو ساكن في مكانه وصامت ومغمض العينين.

٣-استخدام برنامج يسمى بال(focuswheel) وهو برنامج سهل يستخدم باللغة الانجليزية والعربية

والفكرة منه تتوضح في سؤال ماذا انت مستعد لتقدم حتى يتجلى لك هدفك وفي كتابتك لخطواتك احرص دائما على البساطة ولا تثقل على روحك في الجهد فيمكنك اختيار امور تستطيع أن تمارسها يوميا أو اسبوعيا أو شهريا أو حتى سنويا.

٤- ممارسة الرياضة لما فيها من قوة في فك الارتباط بالأهداف ولو مرة أسبوعيا وفوائدها التي سبق وذكرت جسديا ونفسيا وطاقيا أيضا.

٥- استخدام صور ذهنية للهدف نفسه:

كمثال كتابة الرقم المراد تحقيقه في الجانب المالي بشكل واضح وتعليقه واستخدامه كصورة ذهنية ويمكن استخدامه كخلفية للهاتف المحمول.

٦-تطبيق لوحة الاهداف وسيتم شرحه بالتمرين القادم.

٧-ممارسة الهواية وتم شرحها سابقا.

٨-استخدام الخيال وتم شرحه سابقا أيضا

٩- تهيئة المكان لاستقبال الهدف: للكون قوانين قد شرحها الدكتور صلاح الراشد في برنامجه الرائع رسالة من الكون وفي أحد المحاضرات التي حضرتها كانت لمدربة تدعى/ اريل فورد تحدثت عن أهمية ما يسمى بقانون الفراغ وهو ما يعني فتح مجال للهدف المطلوب وفي الهدف المالي لا يدع الإنسان فراغا فاحتفاظك بما لاتريد يساهم في ابعاد كل ما تريد.

١٠- داوم على الاستغفار يقول سبحانه وتعالى ﴿ فَقُلْتُ ٱسْتَغْفِرُوا۟ رَبَّكُمْ إِنَّهُۥ كَانَ غَفَّارًا ﴿١٠﴾ يُرْسِلِ ٱلسَّمَآءَ عَلَيْكُم مِّدْرَارًا ﴿١١﴾ وَيُمْدِدْكُم بِأَمْوَٰلٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَل لَّكُمْ جَنَّٰتٍ وَيَجْعَل لَّكُمْ أَنْهَٰرًا ﴿١٢﴾ ﴾ سورة نوح (١٠-١٢)

؟ التمرين السابع والثلاثون

١. **اخرج الأن المحفظة التي تستخدمها وان لم يكن لديك فأنت ترسل إشارة أنك لا تحتاج اليها لذلك لا تملك المال فأبدأ الآن باقتناء واحدة.**

- إن كنت تملك محفظة اخرجها الآن وانظر لما فيها وما تحمله من بطاقات (المحفظة للمال فقط وهذا هو الأصل)

- ابدأ بتنظيف محفظتك المالية.

- اخرج وابدا برمي جميع الفواتير واوراق الكي نت الموجودة فيه أو في الحقيبة بالنسبة للمرأة.

(لو كنت تراقب مصاريفك في الغالب ستجد أغلبها باتجاه ما تحتفظ به)

-حافظ على ترتيب أموالك دائما من الأكبر فالأصغر اعطي لذلك الامر أهمية ورعاية.

٢. **عندما تكون في مكان ما أو في منزل أو سيارتك إذا وجدت مبلغا من المال ولو بسيطا قف لتلتقط هذا المبلغ وابدأ بصناعة رابط مع هذه الفكرة (كلما شاهدت مبلغا من المال التقطه وكرر بصوت مسموع أنا مغناطيس للمال).**

٣. **اليوم ابدا بتنزيل البرامج سابقة الذكر وابدأ بتعلم كيفية استخدامها في صناعتك لهدفك المالي.**

٤. اختر صورا ذهنية لشخصيات ثرية والرقم الذي تريد تحقيقه واصنع لوحة اهدافك الخاصة بالشكل التالي:-



٥. حدد لك وقت للاستغفار بنية البركة في رزقك.



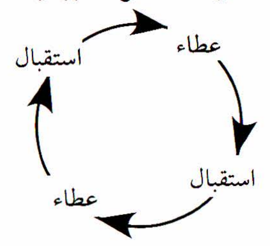
المرء مسؤول مسؤولية كاملة عن طبيعته و اختياراته

جان بول سارتر



جميعنا نعرف معنى العطاء ومعنى أن نقدم للأخرين بالنسبة لي أرى من المهم أن تعطي فيما تحب يقول سبحانه وتعالى ﴿ لَن تَنَالُواْ ٱلْبِرَّ حَتَّىٰ تُنفِقُواْ مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنفِقُواْ مِن شَيْءٍ فَإِنَّ ٱللَّهَ بِهِۦ عَلِيمٌ ﴿٩٢﴾ ﴾ سورة آل عمران (٩٢).

سابقا فكرت بالانضمام لمجموعة تطوعية وبالفعل شاركت معهم بفعاليات تهتم بإقامة احتفالات لمرضى السرطان من الأطفال كان عملا جميلا وكان من الرائع أن أرى نفسي أشارك بهذا الأمر الرائع إلا إنني وبوسط الانجاز لاحظت أن منا من كانت سعادته لا تقدر بثمن بهذا العمل ومنا من كان سعيدا لإنسانية هذا العمل إلا أنه لا يجد روحه بهذا العمل ففكرت ووجدت أني أحب التدريب وقررت أن أتطوع بتقديم محاضرات مجانية في هذه الاحتفالات تتحدث عن التفاؤل والتحفيز للبدء من جديد وكان هذا فعلا ما استمتعت بالقيام به. الحقيقة هي أن الإنسان الذي يعطي في مجال يحبه ويسعد به يقدم بحب ويكون أكثر سعادة والأمر الأخر هو أن تتعلم الاستقبال للعطاء حيث العطاء ارسال واستقبال وهو ما تخيله كدائرة طبيعية.



من يتعلم الاستقبال يساهم في نشر ثقافة العطاء كما أنه يتعلم نوع سامي وجديد من العطاء وأن تأخذ وتنوي أن تعطي مجالا للآخرين أن يساعدونك، يحبوك، ويمكنك أن تنوي أن تكون سببا لهم ليأخذوا الأجر من اثر عطاؤك عدم قبولك للاستقبال قد يكون في معناه هو خوف من قلة المال وعدم الايمان الحقيقي بالوفرة المالية (المال متدفق فلا تخف من استخدامه واستقباله) فأنت أيضًا تستحق.

التمرين الثامن والثلاثون

١. اختر مجالا تطوعيا تحبه وموضوع تهتم به واختر أن تجعل لك مشاركة فيه وجرب أن تستمتع بالعطاء.

٢. من اليوم قرر وأنوي أن تكون مصدر من مصادر العطاء بقاعدته الجديدة وهو الاستقبال.

* ابدأ بقبول جميع أنواع العطاء المادية والمعنوية فلو قال لك شخص كلمة طيبة استقبل بالرد بكلمة شكرا.

٣. حدد صدقة شهرية بنية أن الله سبحانه وتعالى يبارك لك في رزقك.

٤. تأمل شجرة المال.

- اختر مكان هادئ تمارس فيه التأمل بهدوء.

- خذ نفس عميق.

- تنفس لمدة دقيقتين تقريبا، ومع كل نفس استشعر الاسترخاء بشكل أكبر.

- استشعر الاسترخاء يبدأ من منطقة الرأس ونزوله تدريجيا إلى كافة أعضاء الجسم وصولا إلى القدم.

- تخيل الآن وجودك في حديقة خضراء جميلة، استشعر الهدوء وراقب الألوان في خيالك.

- هناك في تلك الحديقة شجرة كبيرة جدًا المميز بها أن أوراقها عبارة عن مال.

- تخيل وجود سلة بيدك وابدأ بقطف الكمية التي تريد من المال وكلما أخذت أكثر زادت أوراقها.

- كن مطمئنًا وخذ منها ما تشاء.

-الآن خذ سلتك وابتعد تدريجيًا متى ما شعرت بالاكتفاء.

- ثم عد تدريجيا لمكانك واستشعر وجودك في المكان.

- يمكنك أن تفتح عينيك متى ما شعرت بالراحة.

- ٣، ٢، ١ افتح عينيك بكل لطف.

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.

من اليوم قم بمعاملة الآخرين بالطريقة التي تحب أن يعاملوك بها، من اليوم ابتسم للآخرين كما تحب أن يبتسموا لك، من اليوم امدح الآخرين كما تحب أن يقوموا هم بمدحك، من اليوم أنصت للأخرين كما تحب أن ينصتوا إليك، من اليوم ساعد الآخرين كما تحب أن يساعدوك. بهذه الطريقة ستكون في طريقك للسعادة بلا حدود



إبراهيم الفقي



اليوم التاسع والثلاثون

حب الأثرياء

عندما تتعلم عن شخص وتعرف عنه سترى الجانب الإنساني فيه حقيقة كونه يصيب أحيانا ويخيب أحيانا أخرى وهو ما يجعله بشريا بغض النظر من حالته المالية أن حبك للأثرياء واستمتاعك بنجاحهم ومراقبة حياتهم تتحسن للأفضل والأجمل.

هي رسالة منك لعقلك وجسدك بأن الجميع يستحق كل شخص في مجاله ابتكر طريقته الخاصة أي أنه يستطيع أن يستخلص أجمل ما فيه.

التمرين التاسع والثلاثون

1. **اختر ٣ شخصيات ثرية تحبها أو تحب ثرائها ونجاحها خصص لك وقت خلال الفترة القادمة بأن تقرأ عن سيرتهم وحياتهم وكيفية تحقيقهم لأهدافهم وأندمج مع تلك الشخصيات.**

2. **تأمل الارتباط طاقيا مع الأثرياء:**

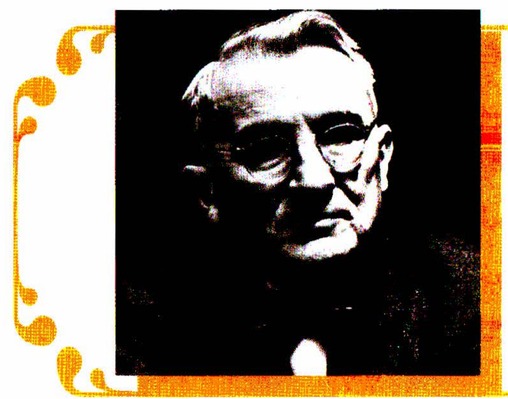
قبل بداية التمرين اختر الشخصية التي تحبها وترغب بالارتباط معها طاقيا في الجانب المالي.

1. خذ نفسا عميقا واستشعر باسترخائك.
2. استحضر الشخصية الثرية التي ترتاح لثرائها المالي.
3. تخيل استحضارك لهذه الشخصية.
4. اجلس أمان هذه الشخصية وإسالها ما تحب وما يفيدك اتجاه هدفك المالي.
5. اسألها ماذا فعلت وكيف حققت ثرائها المالي؟
6. استمع اليها و خذ بنصائحها المالية.
7. إذا انتهيت تخيل وقوفك أمام هذه الشخصية متقابلين.
8. تخيل وجود رابط طاقي من منطقة السرة لديك وله.
9. كرر (أنوي الارتباط بطاقة فلان واذكر الاسم الذي اخترته طاقيا في الجانب المالي).

١٠. ارسل له طاقة حب وبركة ثم ابتسم له وودعه.

١١. عد تدريجيا إلى هنا والأن ١،٢،٣ افتح عينيك متى ما شعرت بالراحة.

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



علم الاختلاط بجميع أنواع البشر، وواظب على الإحتكاك المستمر بهم، إلى أن تتمهد الأجزاء غير المتساويه من عقلك، و هذا مالا تستطيع أن تفعله إذا كنت في عزلتك

ديل كارنيجي



اليوم الأربعون

الاحتمال الثري

في عام ١٩٥٧ أوجد الفيزيائي هوف ايفيرت الثالث نموذج العوالم المتعددة بناء على مفاهيم تكونت في مدرسة كوبنهاغن للفيزياء وذلك لتفسير حالات محددة من الشذوذ في ميكانيك الكم بأن مراقب الحدث ليس مستقلا عن الحدث وان الظاهرة الخاضعة للمراقبة تتصرف وفقا لتوقعات المراقب أي انك كانسان تستطيع صناعة الحدث من مراقبته والأقوى ما يقوم به الفيزيائيين أنه يتعدى صنع الحدث إلى تقسيم الحدث وامكانية الدخول في احتمال جديد يمكن للإنسان اختيارها بمعنى اخر يقر العلماء بإمكانية وجود نسخ عدة منك في عوالم متوازية ويمكنك أن تختار الانتقال لنسختك الجديدة كمثال من شخص لا يتقن ادارة المال إلى شخص يتقنها أي انك ستضع الواقع الذي تريده وتنتقل تدريجيا إلى هذا الواقع من خلال استشعارك بانتقالك من عالمك الحالي إلى عالم آخر.

وفقا لتفسير الكاتب فريدريك داودسون في كتابه العوالم المتوازية للذات أن كل رغبة في الواقع هي نقطة تسرب من واقع موازي لواقعك الذي تعيشه سلفا والرغبة هي مؤشر جميل على احتمال أنك منفصل عن نسخة نفسك التي تعيش واقعا تفضله أنت حاليا لكن نسخة هذا الواقع البديل أيضًا ليست بعيدة عنك من حيث الاحتمالية فلا يمكنك أن ترغب بأي شيء لا ينتمي اليك اساسا.

وفي توضيح كيفية انتقالك إلى نسختك الجديدة التي ترغب بها يشرح داودسون بانه من المهم معرفة رغباتنا الحقيقية من خلال الاتصال بهويتنا وليس واقعنا ويمكن لواقعك أن يكون انك غير ثري بينما في هويتك ترى نفسك ثريا وهي ما يهم. فيشرح بأنه يمكن للإنسان أن يضع واقعه من خلال الوصول إلى حالة اسماها (نقطة الصفر) أي تجرد نفسك من واقعك وتبدأ برؤية هويتك الحقيقية ومنها انطلاقا إلى صناعة واقعك الذي ترغب به انتقالا لنسختك الجديدة.



١. ما هو واقعك وماهي هويتك الحقيقية؟

الواقع	الهوية الحقيقية
مفلس	ثري

٢. **تأمل الانتقال للنسخة الجديدة:**

١-اختر مكانا هادئا لتمارس فيه تأملك بدون انقطاع.

٢-خذ نفسا عميقا واستشعر الاسترخاء.

٣-قف أمان بوابة حياتك الجديدة.

٤-تخيل أنك تفتح الباب امامك وتدخل إلى مكان جميل به شلال جميل وهناك انت تقف لترى نسختك الجديدة الثرية يتدفق من خلفها هذا الشلال الجميل.

٥-قف أمان نسختك وتمعن بها تأملها انظر لتفاصيلها.

٦-يمكنك أن تسألها الأن(ماهي اسهل السبل لي لأصل للثراء؟)

أو (ماذا عملت لأصل لأجمل احتمالاتي الثرية؟)

٧-اسمع منه الاجابة بتمعن وهدوء.

٨-إذا انتهيت احضن نفسك واستشعر اندماجك معها.

٩-إذا انتهيت خذ هذا الاحساس والشعور الجميل معك إلى عالمك الحالي.

١٠- تدريجيا عد إلى هنا والأن بالعد ١،٢،٣ افتح عينيك متى ما شعرت بالراحة.

ملاحظة: يمكنك الاستعانة بالإصدار الصوتي (غنى) الخاص بتطبيق التمارين بشكل عملي والاستفادة بقدر أكبر من التمارين.



أعظم اكتشافات هذا القرن، هو معرفتنا بأن الإنسان يستطيع تغيير مستقبله، بمجرد تغيير اعتقاداته ..

وليم جيمس

الخاتمة



كثيرا ما سمعت سؤال يطرح في المجتمع .. ماذا لو كانت لك أمنية واحدة، تتمناها فتتحقق في الحال، ماذا ستكون أمنيتك ؟

قرأت وسمعت الكثير من الاجابات التي كانت غالبا ماتكون بعيدة عن الجانب المالي، على الرغم من وضوح الاجابة بعين من يجيب الا انه قلة من الناس من يتجرأ باختيار هذا الجانب .

خجلا أو حرصا على نفسه لكي لايراه الآخرون بعين الطامع.

لذا انا هنا لأهنئك على حجم ثقتك بنفسك ويقينك الداخلي .

بانه المال رزق وهو حق لكل من أراده، وان من حقك أن تشعر بالفخر بنفسك لانك اخترت أن تعطي لهذا الجانب أولوية في حياتك في هذه الفترة.

ودور الإنسان لتحقيق الثراء أكبر مما يعتقد البعض.

فالسعي في حقيقته هو السعي إلى حقيقتك الداخلية مع المال .

ومعرفة عمق وبعد علاقتك به، ومن ثم العمل على فهم الكثير من الاشارات لتتحول بعد ذلك إلى أفكار واضحة منظمة تنقلك من إنسان عادي إلى مختص يعرف كيف يشخص حالته مع المال وهذا ما تناوله الجزء الأول من الكتاب .

ولأنه معرفه الماضي لاتكفي لنكون من نريد ونحقق ما نحلم به.

وجب البدء بعملية السعي الحقيقية إلى الداخل وهي ما تبدأ باستخراج كل فكرة تتسبب باعاقتك في طريقك إلى الثراء.

مع مراعاة وملاحظة أثر أفكار مجتمع الإنسان عليه وتقديم الحلول بتمرينات بسيطة .

ثم لتكتمل عملية السعي لتحقيق الثراء انتقلنا بخطوات متزنة إلى مشاعرك لنواجه كل ما يقف بينك وبين ماتنويه في الجانب المالي.

وفي شرح سابق أوضحنا مستويات عقل الإنسان وهي الواعي واللاواعي ومن ثم العالي.

وهو ما استحدث في الآونة الأخيرة واثبت وجوده في الكثير من الدراسات والابحاث العلمية قد تم لاحقا الاهتمام به وشرح وتوضيح ما يمكن أن يفعله الإنسان ليوازن طاقته الشخصية وكذلك يوازن طاقة مكانه.

وختاما لمحتوى الكتاب كانت نظرية لفريدريك دادوسون تدور حول احتمالات الإنسان وكيف يمكن له الانتقال إلى احتماله الثري.

بكل سهولة ولطف ..

وختاما عزيزي القارئ ..

لم أولد وفي فمي ملعقة من ذهب، بل سابقا وفي وعي مختلف حاربت وكافحت، إلى أن علمت أني اسلك طريقا خاطئا وكان يسهل معرفة ذلك من خلال النتائج، ثم علمت في وعي مختلف انه الحياة أبسط من ذلك.

في الوعي الأسبق اعتقدت انه في الحياة خياراتي محدودة وانه الجهاد والكفاح هو الطريق الوحيد لتحقيق الثراء.

ولكنني اليوم وبكل ثقة أضع بين يديك وفي قلبي نية أوجهها لك بأن يكون كتابي طريقك السهل اللطيف الملئ بالحب لتحقق ما تريد.

علما بأن هذا الكتاب كان تجربة شخصية لأصنع بها ثرائي الخاص وحين حققت به أهدافي الخاصة قررت أن أضع بين يديك أدوات استخدمتها في حياتي علها تكون سبيل لك لتحقق الثراء المالي الذي تنشده، وكن واثقا انه كل جزء في هذا الكتاب قد تم تطبيقه على نفسي أولا ثم تم تجربته على مجموعة من المتدربين ولله الحمد أثبت نجاحه بتجاربهم.

ونصيحتي بالنهاية كلمة لفريدريك دادوسون

(إذا استطعت أن تجد أصولا مادية أو منتجا أو فكرة تكسب لك المال بعد أن تنتجه، وإذا كان الدخل كافيا لتغطية نفقاتك الاعتيادية كلها يمكنك اعتبار نفسك غنيا. ولا اعتبرك غنيا إذا كان عليك أن تخضع للعبودية وتدفع من سعادتك لتكسب مالك، لا يتعلق الغنى بالمال، بل بكونك قادرا على فعل ماتريد متى تريد، وأن تملك كل المصادر المتاحة لك حين تحتاجها)

أسأل الله لك بحياة جميلة تعيش فيها ماتحب من الثراء والأهم أن يكون قادما إليك بحب ومتعة وسهولة ويسر

والله ولي التوفيق

المؤلفة

مريم الدخيل

المراجع

١- القرآن الكريم.

٢- كيف تخطط لحياتك - للدكتور صلاح الراش.

٣- قوة التحكم في الذات - د. إبراهيم الفقي.

٤- تجربة النية - لين ماكتاغريت.

٥- العلاج بالطاقة الروحية - د.أيمن محمد.

٦- البوصلة القرآنية - د. أحمد خيري العمري.

٧- العوالم المتوازية للذات - فريدريك داودسون.

٨- أسرار عقلية المليونير - ت.هارف ايكر.

٩- تقنية صناعة الواقع - فريدريك داودسون.

١٠- القوانين الروحية السبعة للنجاح - ديباك شوبرا.

الفهرس

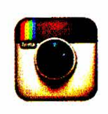
لأننا نهتم برأيك وتعليقك يهمنا

شاركنا برأيك وتعليقك عبر الإيميل التالي:

mariamdakhil@gmail.com

وللتواصل مع المؤلفة

عبر وسائل التواصل الاجتماعي



@mariamdakhil



@MALdekheel

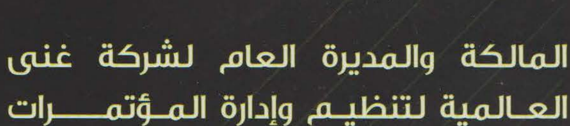


mariam_dakhil




الآن يمكنك اقتناء الإصدار الصوتي بعنوان
(غنى)
والذي يحتوي جميع التطبيقات
العملية والتمارين التأملية
غِنى
طريقك للوفرة المالية
تدريبات وتطبيقات
في ٤٠ حلقة
لإعادة بناء علاقتك
مع المال.
الاعداد والتقديم:
مريم الدخيل
@mariamdakhil
@karizma tips
(+965) 51223178





المالكة والمديرة العام لشركة غنى العالمية لتنظيم وإدارة المؤتمرات والمعارض.

المدير العام لأكاديمية غنى العالمية والمتخصصة بتعليم منهج الثراء المالي سيدة أعمال ومحامية، صاحبة اصدار صوتي بعنوان "غنى" لتحقيق الثراء المالي.

مدربة في نادي المليونيريين العرب.

عضوة في الجمعية الكويتية لحقوق الإنسان.

ومديرة إدارة تنفيذ وتحصيل الأموال سابقا.

كيف تصبح ثرياً في 40 يوماً؟

المصدر الحقيقي للثروة و رأس المال في هذا العصر الجديد ليس أشياء مادية إنه العقل البشري، الروح البشرية، الخيال البشري، وإيماننا بالمستقبل.



Tel.: +965 - 22256147 Fax: +965 - 22256142
P.O.Box: Safat - Postal Code: 13066 Kuwait
Info@aafaq.com.kw www.aafaq.com.kw

